

Aus dem Institut für Tierärztliche Nahrungsmittelkunde
der Justus Liebig-Universität in Gießen

Direktor: Professor Dr. H. Bartels

und

Aus dem Institut für Fleischerzeugung
der Bundesanstalt für Fleischforschung in Kulmbach

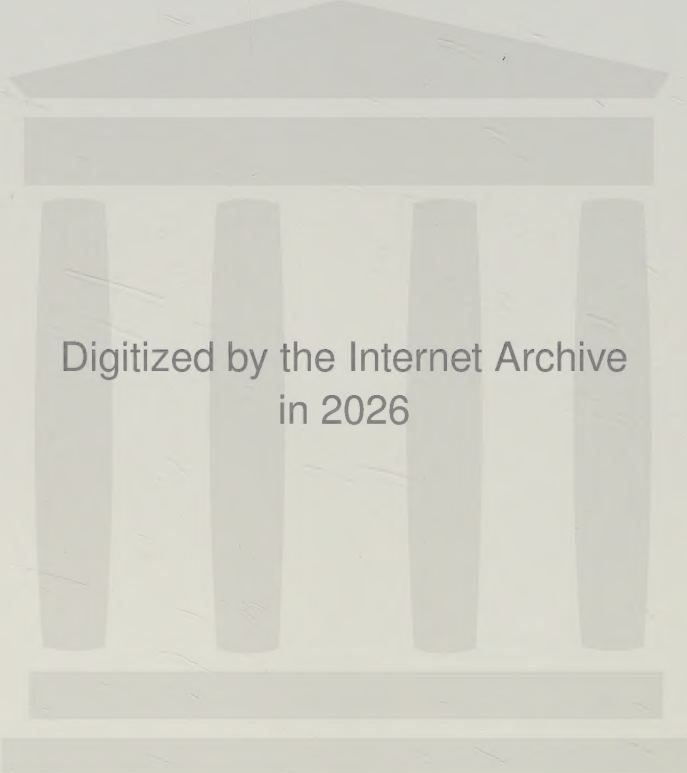
Direktor: Ltd. Direktor und Professor Dr. L. Schön

**Die europäische Entwicklung der Vermarktung
von Schlachttieren und Fleisch,
dargestellt am Beispiel Deutschland**

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
bei der Veterinärmedizinischen Fakultät
der Justus Liebig-Universität zu Gießen

Eingereicht von
Mustafa Asım Kabukcu
Tierarzt aus Kızılhisar-Denizli/Türkei

Gießen 1969



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41545909_0026

Aus dem Institut für Tierärztliche Nahrungsmittelkunde
der Justus-Liebig-Universität in Gießen
Direktor: Professor Dr. H. Bartels

und

Aus dem Institut für Fleischerzeugung
der Bundesanstalt für Fleischforschung in Kulmbach
Direktor: Ltd. Direktor und Professor Dr. L. Schön

**Die europäische Entwicklung der Vermarktung
von Schlachttieren und Fleisch,
dargestellt am Beispiel Deutschland**

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
bei der Veterinärmedizinischen Fakultät
der Justus-Liebig-Universität zu Gießen

Eingereicht von
Mustafa Asım Kabukcu
Tierarzt aus Kızılhisar-Denizli/Türkei

Gießen 1969

Mit Genehmigung der Veterinärmedizinischen Fakultät in Gießen

Dekan: Professor Dr. H. Tillmann

Berichterstatter: Professor Dr. H. Bartels

Tag der mündlichen Prüfung: 3/4. Juli 1969



Inhaltverzeichnis

	<u>Seite</u>
1. <u>Einleitung</u>	6
2. <u>Die Entwicklung der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch bis 1945 in Deutschland</u>	8
2.1 Die Schlachttiervermarktung	8
2.1.1 Die Vermarktung der Schlachttiere vor dem Erlaß des Preußischen Schlachthausgesetzes von 1868	8
2.1.2 Der Einfluß der Vorschriften des Preußischen Schlachthausgesetzes von 1868 auf die Vermarktung der Schlachttiere	9
2.1.3 Die Entstehung öffentlicher Schlachttiermärkte und ihre Einrichtungen	13
2.1.4 Die weitere Entwicklung der Vermarktung der Schlachttiere bis zum Jahre 1933	20
2.1.5 Die Schlachttiermärkte in den Jahren 1933 bis 1945	28
2.2 Die Fleischvermarktung	29
2.2.1 Die Vermarktung des Fleisches vor dem Jahre 1914	29
2.2.2 Die Fleischvermarktung bis zum Jahre 1945	31
3. <u>Die Entwicklung nach 1945 und der gegenwärtige Stand der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch in der Bundesrepublik Deutschland</u>	32
3.1 Die Schlachttiervermarktung	
3.1.1 Die Entwicklung der Schlachttiermärkte nach 1945	32
3.1.1.1 Die Zeit vor dem Erlaß des Vieh- und Fleischgesetzes von 1951	32
3.1.1.2 Die Marktordnung nach dem Vieh- und Fleischgesetz von 1951	33
3.1.1.3 Die EWG Marktordnungen für Schweinefleisch und für Rindfleisch	35

3.1.2 Organisation und Ablauf des Schlachttiermarktes	40
3.1.2.1 Bedeutung, Aufgabe und Ablauf des Schlachttiermarktes	40
3.1.2.2 Veterinärpolizeiliche Aufgaben	44
3.1.2.3 Behandlung der Schlachttiere	47
3.1.2.4 Klassifizierung der Schlachttiere	48
3.1.2.5 Der Marktpreis: Bildung, Feststellung und Notierung	52
3.1.2.6 Die Marktnachrichten	55
3.1.2.7 Finanzierung und Risiko des Marktwesens	55
3.1.3 Aufgabe und Bedeutung der Einfuhr- und Vorratsstelle	60
3.2 Die Fleischvermarktung	63
3.2.1 Die Entwicklung der Fleischmärkte nach 1945 und der derzeitige Stand der Fleischvermarktung	63
3.2.2 Die Organisation und der Ablauf des Fleischmarktes sowie Kosten und Gebühren	76
3.2.3 Handelsklassen für Fleisch	78
3.2.3.1 Handelsklassen für Schweinehälften	78
3.2.3.2 Handelsklassen für Kalb- und Rindfleisch	80
3.2.3.3 Handelsklassen für Schafffleisch (Empfehlungen)	84
3.2.4 Die Entwicklung und der derzeitige Stand der Versandschlachtungen	87
<u>Die institutionellen Träger der Vermarktung und deren durch Rechtsvorschriften geregelte Funktionen</u>	91
4.1 Der Schlachttierhändler	94
4.2 Die Schlachttierverwertungsgenossenschaften	96
4.3 Die Schlachttieragenturen	99
4.4 Das Fleischerhandwerk	103
4.5 Die Großschlächter und Fleischgroßhändler	108
4.6 Die Lohnschlächter	112

	<u>Seite</u>
5. <u>Kritische Untersuchungen über den gegenwärtigen Stand der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch</u>	114
5.1 Die Schlachttiervermarktung	114
5.1.1 Bedeutung und Umfang des Verkaufs von Schlachttieren auf öffentlichen Schlachttiermärkten	114
5.1.2 Der Verkauf von Schlachttieren außerhalb der kommunalen Märkte	119
5.2 Die Fleischvermarktung	120
5.2.1 Die öffentlichen Fleischgroßmärkte	120
5.2.2 Der Direktverkauf außerhalb der Fleischgroßmärkte	122
5.2.3 Ursachen der wachsenden Direktzufuhren von Fleisch in die Städte	124
6. <u>Die zukünftige Regelung der Vermarktung der Schlachttiere und des Fleisches in der Bundesrepublik Deutschland und der EWG sowie in der Türkei</u>	125
6.1 Bundesrepublik und EWG	125
6.2 Die Schlachttier- und Fleischvermarktung in der Türkei	129
6.2.1 Die geschichtliche Entwicklung	129
6.2.2 Der derzeitige Stand	130
6.2.3 Die Ziele der zukünftigen Regelungen	132
7. <u>Besprechung der Ergebnisse und Schlußfolgerungen</u>	134
8. <u>Zusammenfassung</u>	144
9. <u>Anhang. Anforderungen an die Tiere in den einzelnen Handelsklassen</u>	146
10. <u>Literaturverzeichnis</u>	154
11. <u>Lebenslauf</u>	179

1. Einleitung

Die Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch stellt im Rahmen der volkswirtschaftlichen Leistungen einen bedeutenden Faktor dar; dies gilt auch für Industrienationen wie die Bundesrepublik Deutschland.

Vermarktung ist der Überbegriff für sämtliche Transaktionen, die zur Entstehung eines Marktes notwendig oder sinnvoll sind. Der Markt ist volkswirtschaftlich als Funktion von Angebot und Nachfrage definiert, wogegen man im allgemeinen Sprachgebrauch darunter meist zeitlich und örtlich begrenzte Einrichtungen versteht, an denen bestimmte Güter gehandelt werden. Das Handelsobjekt ist hierbei gegenwärtig und nach Preisbildung und Kaufabschluß wechselt das betreffende Gut unmittelbar nicht nur den Eigentümer, sondern auch den Besitzer, wie dies heute noch an den Schlachttier- und Fleischmärkten der Fall ist.

Die Aufgabe der Vermarktung in ihrer rein wirtschaftlichen Bedeutung liegt in der Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln tierischer Herkunft. Diese Nahrungsmittel müssen aber ohne Einschränkung genußtauglich sein. Da der einzelne Verbraucher keinen direkten Einfluß auf die Vermarktung hat, muß der Staat die Schutz- und Überwachungsfunktionen übernehmen. Damit fällt aber dem Staat die Aufgabe zu, die Vermarktung so zu regulieren, daß zu jeder Zeit eine Kontrolle und Überwachung des Marktes durchgeführt werden kann, um die Versorgung der Bevölkerung mit voll genußtauglichen, vom Tier stammenden Lebensmitteln sicherzustellen. Diese Sicherstellung bezieht sich nicht nur auf die Qualität, sondern auch auf die Quantität. Der Staat ist daher gezwungen, Einrichtungen zu schaffen, die einen geordneten Marktablauf garantieren. Durch diese Funktionen kann der Staat auch einen Einfluß auf die Vermarktungsart ausüben. Die Besonderheit der Schlachttier- und Fleischvermarktung liegt in der Berührung staatlich ausgeübter Schutzfunktionen mit den privatrechtlichen Interessen der einzelnen

Vermarktungsträger. Es kommt hinzu, daß der Staat, repräsentiert durch die Kommunen, an den Vermarktungseinrichtungen selbst beteiligt ist, da die Schlachttiermärkte und die Schlachthöfe in den letzten 100 Jahren fast ausschließlich als kommunale Einrichtungen geschaffen wurden.

Die Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch befindet sich im Umbruch. Die hierdurch notwendigen Veränderungen in den Vermarktungswegen, Vermarktungseinrichtungen und in den Vermarktungsträgern verursachen Unruhe unter den an der Vermarktung beteiligten Personenkreisen, beginnend bei den Erzeugern der Schlachttiere als erstem Glied der Vermarktungskette bis zu den Abnehmern, den Be- und Verarbeitern des erschlachteten Fleisches. Da in meiner Heimat, der Türkei, eine Neuorganisation der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch angestrebt wird, erhielt ich den Auftrag, im Rahmen einer Dissertation die Entwicklung der Vermarktung in Deutschland darzulegen. Von Professor Dr. H. Bartels, dem Direktor des Institutes für Tierärztliche Nahrungsmittelkunde der Justus-Liebig-Universität Gießen, wurde mir daher die Aufgabe gestellt, in einer deskriptiven Analyse die chronologische Entwicklung der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch darzulegen und eine kritische Betrachtung der heutigen Verhältnisse und zukünftigen Möglichkeiten der Vermarktung anzustellen. Eine besondere Bedeutung soll in diesem Zusammenhang den notwendigen Maßnahmen zur Sicherung der Volksgesundheit beigemessen werden, da ohne sie eine sinnvolle Interpretation der Verhältnisse auf dem Sektor der Schlachttier- und Fleischvermarktung nicht möglich ist.

2. Die Entwicklung der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch bis 1945

2.1 Die Schlachttiervermarktung

2.1.1 Die Vermarktung der Schlachttiere vor dem Erlaß des Preußischen Schlachthausgesetzes von 1868

Der Handel mit Tieren spielte in Deutschland bis zum Entstehen der Städte im frühen Mittelalter keine Rolle, da die Vermarktung von Schlachttieren an die Zusammenballung von Menschen auf relativ engem Raum gebunden ist. Die in Zünften zusammengeschlossenen Fleischer konnten die Schlachttiere damals entweder in den Städten selbst oder in der näheren Umgebung der Städte erwerben. Je mehr aber die Bevölkerung der Städte zunahm, desto größer wurde der Umkreis, aus dem die Schlachttiere zur Deckung des menschlichen Bedarfes an tierischen Nahrungsmitteln in die Städte herangebracht werden mußten. In Verbindung mit vorwiegend kirchlichen Festen und Messen kam es in einzelnen Städten auf Grund dieser Tatsache allmählich zur Bildung von Schlachttiermärkten. Ein Beispiel für diese Entwicklung ist der Pütgens-Markt im Köln-Bonner Raum, der schon 600 Jahre lang besteht. Diese Schlachttiermärkte beschickten sowohl berufsmäßige Schlachttierhändler als auch Landwirte, die die Schlachttiere besonders aus Überschußgebieten zu den Märkten brachten. Der Auftrieb an Schlachttieren wuchs im Mittelalter auf den Schlachttiermärkten ständig. Das größte Ausmaß erreichte in Deutschland im 16. Jahrhundert der Tiermarkt von Buttstädt (Herzogtum Sachsen-Weimar), der dreimal im Jahr abgehalten wurde. Händler aus Pommern, Polen und Brandenburg boten hier durchschnittlich 16.000 bis 20.000 Ochsen an (87). Herrscher und Städte förderten in der Folge durch Privilegien die Nutz- und Schlachttiermärkte, um eine kontinuierliche Fleischversorgung der Bevölkerung zu gewährleisten. Diese Entwicklung erlitt jedoch durch den 30-jährigen Krieg, der die Verwüstung und den Niedergang der Städte mit sich brachte, einen großen Rückschlag. Erst zwei Jahrhunderte später, setzte ein neuer Aufschwung im Schlachttierhandel ein. Die Grundlage

für dieses Aufblühen des Tierhandels bildete die Notwendigkeit der Fleischversorgung der Heere während der Napoleonischen Kriege in einem bisher nicht gekanntem Ausmaß. Der Fleischer kaufte weiterhin die Schlachttiere zum größten Teil direkt vom Erzeuger.

Der Aufbau eines Eisenbahnnetzes in der Mitte des vorigen Jahrhunderts, sowie die durch die einsetzende Industrialisierung in Deutschland hervorgerufene Großstadtbildung bewirkten eine entscheidende Änderung im Tierhandel. Es wurde nun möglich, in wenigen Tagen die Tiere mit der Eisenbahn aus den Überschußgebieten in die Ballungsräume der Bevölkerung zu transportieren. Infolge der schnelleren Transportmöglichkeiten verringerte sich das Transportrisiko der Schlachtthändler. Somit konnten diese auch schneller disponieren. Ebenfalls erhielt der Tierhandel durch eine beginnende Arbeitsteilung Auftrieb. Die Fleischer in den sich bildenden Großstädten mußten, wenn sie die bisherige Gepflogenheit des Ab-Hof-Kaufes beibehalten wollten, immer mehr Zeit für den Tiereinkauf aufwenden und dabei immer größere räumliche Entfernungen überbrücken; deshalb gingen sie dazu über, den Einkauf der Schlachttiere den geschulten Tierhändlern zu überlassen. Dadurch gewann die Schlachtthiervermarktung immer mehr an Bedeutung.

Vorwiegend aus hygienischen und sanitären Gründen erließ die Preußische Regierung im Jahre 1868 ein Schlachthausgesetz. Dieses Gesetz hatte einen ordnenden Einfluß auf den Ablauf und die Gestaltung des im Aufschwung befindlichen Tierhandels.

2.1.2 Der Einfluß der Vorschriften des Preußischen Schlachthausgesetzes von 1868 auf die Vermarktung der Schlachttiere

Das "Gesetz betreffend die Errichtung öffentlicher ausschließlich zu benutzender Schlachthäuser" (Preußisches Schlachthausgesetz) vom 18. März 1868 (Gesetz-Sammlung für die königlichen

Preußischen Staaten, Jahrgang 1868 Nr. 23 S. 277) legte dem Grundstein zum heutigen öffentlichen Schlachthofwesen.

Im entscheidenden § 1 dieses Gesetzes wurde festgelegt, daß in denjenigen Gemeinden, in denen eine Gemeindeanstalt zum Schlachten von Tieren (öffentliches Schlachthaus) errichtet worden ist, durch Gemeindebeschluß angeordnet werden kann, daß innerhalb des ganzen Gemeindebezirks oder eines Teiles desselben das Schlachten sämtlicher oder einzelner Tiergattungen und mit dem Schlachten in unmittelbarem Zusammenhang stehende Einrichtungen ausschließlich in den öffentlichen Schlachthäusern vorgenommen werden müssen. Damit bestand erstmalig Zwang zum Schlachten in öffentlichen Schlachthäusern. Die Preußische Regierung wollte durch die Bestimmungen dieses Gesetzes den Einwohnern eine gesunde Nahrung sichern, den nachteiligen Geruchsbelästigungen vorbeugen und die Gefahren mindern, die mit dem Treiben der Schlachttiere durch die Straßen verbunden waren (55). Dem Hygieneanliegen wurde in diesem Gesetz, dem in den anderen deutschen Ländern bald ähnliche gesetzliche Regelungen folgten, der Vorrang gegeben. Gleichzeitig wirkte sich dieses Gesetz aber auch indirekt auf den Handel mit Schlachttieren aus. Durch den Zwang der Schlachtung in öffentlichen Schlachthäusern war eine Stelle der Konzentration von Schlachttieren entstanden, die zwangsläufig vom Tierhandel zum Angebot ihrer Schlachttiere genutzt wurde.

Diese gesetzlichen Bestimmungen veranlaßten Gemeinden, alte städtische Schlachthanlagen zu erneuern oder neue kommunale Schlachthöfe zu errichten. Die Konzentration der Schlachtungen in einer öffentlichen Schlachthanlage, die in der Regel mit einem Schlachttiermarkt räumlich gekoppelt wurde, gewährleistete eine bessere hygienische Überwachung als die zahlreichen in der Stadt verstreuten Schlachthanlagen der einzelnen Fleischer. Diese neuzeitlichen Schlachthanlagen unterschieden sich von ihren mittelalterlichen Vorgängern, so daß die Verbraucher in den Städten, die öffentliche Schlachthäuser besaßen, mit gesundem Fleisch versorgt werden konnten.

Die Aufgaben und Ziele der öffentlichen Schlachthöfe können aus heutiger Sicht als Einrichtungen zur bestmöglichen gesundheitspolizeilichen Fleischüberwachung definiert werden (7,8). Wenn auch zum Zeitpunkt des Erlasses des Preußischen Schlachthausgesetzes eine geregelte Fleischuntersuchung, wie sie heute vorgeschrieben ist, noch nicht bestand, so zeigt doch z.B. die allmähliche Ausmerzung der *Trichinella spiralis* beim Schwein am deutlichsten den Erfolg der Einführung der öffentlichen Schlachthäuser und der damit zusammenhängenden Fleischuntersuchung (Tab. 1).

Tabelle 1: Der Befall der untersuchten Schlachtschweine mit *Trichinella spiralis* in der Zeit von 1870 bis 1966

Zeitraum	Befallene Tiere
	(v.H. der untersuchten Schlachtschweine)
1870-1890	0,05
1900	0,006
1910	0,004
1920	0,003
1930	0,001
1940	0,0003
1950	0,0005
1955	0,0002
1957	0,00009
1958	0,000108
1959	0,000100
1960	0,000101
1961	0,000070
1962	0,000061
1963	0,000039
1964	0,000017
1965	0,000056
1966	0,000028

Quelle: Bartels, H. (12)
Steigler, (157)

Aus der Tabelle läßt sich ersehen, daß in den Jahren 1870 - 1890 von einer Mill. untersuchter Schlachtschweine 500 von Trichinen befallen waren. Bei den Untersuchungen in den letzten Jahren wurde dagegen nur noch ein von Trichinen befallenes Schlachtschwein unter 3 bis 4 Mill. festgestellt.

Eine Novellierung des Preussischen Schlachthausgesetzes erfolgte am 9. März 1881. Dieses "Gesetz zur Abänderung und Ergänzung des Gesetzes vom 18. März 1868 betreffend die Errichtung öffentlicher ausschließlich zu benutzender Schlachthäuser" (Gesetz-Sammlung für die königlichen Preussischen Staaten vom 1881 Nr. 14 S. 273) ermächtigte jetzt u.a. die Gemeinden vorzuschreiben, daß alles Fleisch, das nicht in öffentlichen Schlachthäusern erschlachtet wurde, erst verkauft werden durfte, nachdem es durch Sachverständige untersucht und zum menschlichen Genuß freigegeben war. Diese Untersuchung unterlag einer Gebühr, die an die Gemeindekasse zu entrichten war. Durch die Änderung des Schlachthausgesetzes wurde neben dem weiteren Ausbau einer Überwachung und Kontrolle des erschlachteten Fleisches an nicht öffentlichen Schlachthäusern die Tendenz sichtbar, durch die Erhebung von Gebühren, die Einfuhr des erschlachteten Fleisches zu erschweren. Diese Maßnahme ist für die damalige Zeit in vollem Umfang gerechtfertigt, da andernfalls die Kontrolle und damit die Möglichkeit einer Überwachung der hygienischen Voraussetzungen mit außerordentlichen Schwierigkeiten verbunden war. Durch diese Regelung lohnte es sich für die Fleischer nicht mehr, die Schlachttiere außerhalb der Gemeinden zu schlachten und das Fleisch einzuführen. Auf Grund der Erhebung von Gebühren für die Einfuhr von Fleisch in eine Gemeinde mit einem öffentlichen Schlachthaus unterschieden sich Kosten zwischen der Einfuhr von Fleisch und der Vermarktung von Schlachttieren kaum, so daß Landwirte und Schlachttierhändler es vorzogen, ihre Schlachttiere lebend den Schlachthöfen zuzuführen. Die Schlachthöfe lagen meist in Gebieten großer Bevölkerungsdichte und damit in den Verbraucherzentren.

Das Preußische Schlachthausgesetz in der Fassung von 1881 begünstigte das in den kommunalen Schlachthäusern erschlachtete Fleisch, so daß dadurch der Fleischbedarf der Städte vorwiegend über das in den kommunalen Schlachthanlagen geschlachtete Lebewildtier gedeckt wurde. Die Folge war eine Zufuhr von Lebewildtier aus den Überschußgebieten in die bevölkerungsreichen Verbrauchergebiete und nicht die Zufuhr von Fleisch.

2.1.3 Die Entstehung öffentlicher Schlachtiermärkte und ihre Einrichtungen

Der Fleischverbrauch in den Städten wurde zur Zeit der relativ geringen Bevölkerungsdichte durch die Tierhaltung der "Ackerbürger" gedeckt. Seit der Mitte des 15. Jahrhunderts jedoch, als die Bevölkerung sehr rasch zunahm, konnte die Erzeugung von Schlachtieren in den Städten dem steigenden Fleischbedarf nicht mehr folgen. Die ungewöhnlich große Nachfrage nach Fleisch führte bei der Knappheit des Angebotes in weiten Teilen Deutschlands zu einem kräftigen Ansteigen der Schlachtier- und Fleischpreise (108). Die daraus resultierende Sorge um eine ausreichende Fleischversorgung leitete eine Entwicklung ein, die zur Entstehung von Schlachtiermärkten führte. Die Räte der Städte förderten die Zufuhr von Schlachtieren in den Stadtbereich und verboten den Tier- und Fleischverkauf nach außerhalb. Hier zeigte sich das Bestreben, die Einzelkäufe zentral zu erfassen; denn in der Regel wurden die Schlachtiermärkte auf dem Marktplatz abgehalten (113). Die Marktmeister konnten so den Gesundheitszustand der Tiere überprüfen, und Einfluß auf den Verkaufspreis nehmen. Die Städte ergriffen insbesondere harte Maßnahmen gegen den Fürkauf, der als Vorwegkauf den Warenwucher begünstigte, und gegen den Ankauf größerer Mengen in der Absicht, durch Wiederverkauf Gewinne zu erzielen.

Das 16. Jahrhundert brachte jedoch eine Wende in der Entwicklung der Länder. Als absoluter Herrscher in seinem Territorium beschränkte der Landesherr den Machteinfluß der Städte und trug damit zu deren wirtschaftlichen Untergang bei. Die Zer-

fallstendenzen der Zünfte beeinträchtigen die marktpolizeilichen Maßnahmen; die gemeinschaftlichen Schlachteinrichtungen verloren ihre Bedeutung. Ein Tiefstand wurde nach dem 30-jährigen Krieg erreicht, als die meisten öffentlichen Schlachthäuser zerstört waren und zahlreiche private Schlachtbetriebe entstanden, welche die Gewerbefreiheit ausnutzten. Dazu kam im 18. Jahrhundert ein verhängnisvolles Ergebnis der tierärztlichen Forschung: Die Lehre von der Unschädlichkeit des Fleisches bei einzelnen Tierkrankheiten hatte zur Annahme verführt, daß das Fleisch aller kranken Tiere unschädlich sei. Damit verloren, wenn auch nur zeitweise, Fleischschau und Schlachthäuser an Bedeutung (93). So gestattete ein Preußischer Ministerial-Erlaß von 1826, daß nicht den Zünften angeschlossene Fleischer in den eigenen Räumen unbedenklich schlachten durften (93). Diese Anordnungen verursachten auf Grund der eingeführten Gewerbefreiheit ein fast vollständiges Einstellen der Restaurierung bzw. des Baues von öffentlichen Schlachtplätzen.

In Süd- und Westdeutschland dagegen erfolgte unter dem Einfluß der französischen Besetzung während der Herrschaft Napoleons eine abweichende Entwicklung, die örtlich zur Wiedererrichtung kommunaler Anlagen führte (95). 1807 hatte nämlich Napoleon in einem Dekret den Bau öffentlicher Schlachthäuser für Paris verfügt (93); 1810 wurde diese Verordnung auf alle größeren und mittleren Städte Frankreichs ausgedehnt (49). Diese Maßnahmen blieben nicht ohne Einfluß auf die süddeutschen Länder.

Erst die verheerenden Trichinenepidemien und Fleischvergiftungen nach dem Genuß von gesundheitsschädlichem Fleisch, die in Deutschland zu Beginn des 19. Jahrhunderts auftraten, lösten bei den verantwortlichen Stellen Bedenken aus (77).

Die Erkenntnis von Küchenmeister im Jahre 1852, daß die Schweinefinne eine Vorstufe des menschlichen Bandwurmes sei, und der 1860 durch Zenker erfolgte Nachweis, daß die Trichine im Fleisch des Schweines und anderer fleischfressender Tiere für den Menschen zu schweren, oft sogar tödlichen Erkrankungen führen

könne, ließen die hygienischen Gesichtspunkte zum Schutze des Menschen wieder stärker in den Vordergrund treten (17, 178). Sie veranlaßten die Preussische Regierung zum Erlass des Preussischen Schlachthausgesetzes.

Dieses Gesetzgebungswerk zeitigte zu Beginn keineswegs den erhofften Erfolg. Die Gemeinden zögerten mit dem Bau von Schlachthöfen, weil ihnen das wirtschaftliche Risiko zu groß erschien. So wurden die ersten öffentlichen Schlachthäuser erst 1874 in Liegnitz und Solingen errichtet. 1880 wies Deutschland nur 12 derartige Anlagen auf (77, 151, 172). Dazu kam, daß die freie Fleischeinfuhr gestattet war. Erst die Novelle zum Preussischen Schlachthausgesetzes vom 9. März 1881 forcierte die angestrebte Entwicklung, indem sie die aufgezeigten Mängel durch Schutzbestimmungen für die öffentlichen Schlachthäuser beseitigte. So entstanden in Deutschland bis zum Jahr 1903 893 öffentliche Schlachthäuser (17, 172).

Der Bau von Schlachthäusern und die wachsende Fleischnachfrage brachten zwangsläufig die Einrichtungen zur Vermarktung von Schlachttieren, die sogenannten Viehhöfe, mit sich, die wie heute noch aus Markthallen und sonstigen Wirtschaftsgebäuden bestanden (9). Die Viehhöfe wurden in unmittelbarer Nähe der Schlachthäuser angelegt und ermöglichten eine regelmäßige Versorgung der fleischbe- und verarbeitenden Betriebe mit Schlachttieren. Unter diesen Voraussetzungen verdrängte bald der Zwischenhandel den Direktverkauf.

Die speziellen Einrichtungen der Schlachttiermärkte wurden erstmalig durch die Ausführungsvorschriften des Bundesrates zum Viehseuchengesetz (BAVG) vom 7. Dezember 1911 (RGBl 1912, S. 3) geregelt. Die letzte Änderung erfolgte durch die Verordnung zur Änderung der Ausführungsvorschriften des Bundesrates zum Viehseuchengesetz vom 30. November 1967 (BGBl I, S. 1177). Somit wurden erstmals mit dem Jahre 1911 in den §§ 41 bis 46 die Einrichtungen und die seuchenpolizeiliche Überwachung der Schlachttiermärkte vom Gesetzgeber vorgeschrieben.

Die Schlachttiermärkte müssen nach § 41 dieser BAVG durch eine Einfriedung abgeschlossen sein. Das zugeführte Tier darf den Platz nur an den amtstierärztlich überwachten Eingängen betreten; der Abtrieb hat durch getrennte, veterinärpolizeilich überwachte Ausgänge zu erfolgen. Diese Maßnahme wurde aus zwei Gründen vorgesehen: Der die zugetriebenen Tiere überwachende Veterinärbeamte kann seine Tätigkeit ohne Behinderung durch abgetriebenes Tier versehen. Darüber hinaus wird verhindert, daß bereits untersuchte und unverdächtig befundene Tiere möglicherweise seuchenbehafteten Tieren begegnen, oder Tiere überhaupt amtstierärztlicher Untersuchung entgehen.

Die Eintriebsstellen müssen in ihrer ganzen Breite und auf einer Länge von mindestens 10 m einen ebenen, harten Boden haben, damit die Füße der Tiere genau in Augenschein genommen werden können. Auf diese Weise wird z.B. die Feststellung des Lahmens von Rindern erleichtert.

Für die Standplätze gilt folgende Anordnung: Die Großtiere müssen in Reihen aufgestellt und angebunden werden können. Kleintiere sind in (Reihen aufgestellten) Pferchen oder Buchten unterzubringen. Bei den Großtieren muß vor den Köpfen ein Gang freibleiben, bei den Kleintieren zwischen den Pferchen. Dies ist erforderlich, damit der Tierarzt die Tiere nach beendigem Marktauftrieb nochmals besichtigen kann. Um eine gründliche Reinigung und vollständige Desinfektion gewährleisten zu können, sollen vor allem Marktplätze mit regelmäßigen starken Auftrieben gepflastert oder anderweitig befestigt sein.

Zur vorläufigen Absonderung und weiteren Beobachtung seuchenkranker oder verdächtiger Tiere muß nach § 42 der BAVG in unmittelbarer Nähe des Marktes ein besonderer Raum vorhanden sein.

Die Unterkunftsräume der Tiere müssen nach § 43 der BAVG mit undurchlässigem Fußboden und glatten Wänden versehen sein, damit die erforderliche Reinigung und eine eventuelle Entseuchung wirksam durchgeführt werden können. Konsequenterweise

müssen auch die Anbindevorrichtungen, die Rampen und Buchten aus leicht zu reinigenden und zu desinfizierenden Stoffen hergestellt sein.

Aus veterinärpolizeilichen Gründen kann nach § 44 der BAVG für Schlacht tiermärkte die Anlage getrennter Zu- und Abfuhrwege angeordnet werden. Bei einer Neuanlage sind diese Einrichtungen Pflicht. Ausnahmen kann bei kleineren Märkten der zuständige höhere Veterinärbeamte zulassen.

Für Jahr- und Wochenmärkte, die von der amtstierärztlichen Beaufichtigung befreit sind, und für Schlacht tiermärkte vom beschränktem Umfang kann jedoch nach § 45, Abs. 2 der BAVG von der Herstellung der in den §§ 41 bis 43 vorgeschriebenen Einrichtungen ganz oder teilweise abgesehen werden.

Bei der Neuanlage eines Schlacht tiermarktes ist nach § 46 der BAVG über die genannten Bestimmungen hinaus folgende Vorschrift zu beachten. Öffentliche mit einem Viehhof verbundene Schlachthäuser müssen so angelegt sein, daß beide Anlagen bei einem Seuchenausbruch völlig voneinander abgetrennt werden können. Wünschenswert ist eine räumliche Entfernung zwischen beiden Betrieben, die zwischen 300 - 500 m betragen soll (89), und die Möglichkeit einer Einschränkung des Personenverkehrs. Ferner müssen auf den Ausladerampen der Schlacht tiermärkte Buchten zur vorläufigen Unterbringung der mit der Eisenbahn ankommenden Tiere vorhanden sein. Diese Einrichtungen sind notwendig, damit die Tiere zuverlässig untersucht und, sofern alle Tiere als nicht ansteckungsverdächtig angesehen worden sind, geschlossen abgetrieben werden können.

Der § 46 der BAVG befaßt sich außerdem mit der Einrichtung vom Seuchenhöfen bei größeren Märkten. Diese sollen, in Absonderung von den übrigen Anlagen, seuchenkranke oder verdächtige Tiere aufnehmen und die Möglichkeit zu deren Schlachtung in besonderen Räumen bieten.

Aus hygienischen Gründen ist für größere Schlacht tiermärkte die Einrichtung vom Restbestandshöfen vorgeschrieben. Diese sollen die vom einem zum anderen Markttag verbleibenden Tiere aufnehmen.

§ 17 Abs. 1 des Viehseuchengesetzes vom 26. Juni 1909 (RGBl S. 519) in der Fassung des Gesetzes zur Änderung des Viehseuchengesetzes vom 26. Juli 1965 (BGBl I, S. 627) besagt, daß als Schutzmaßregel gegen die ständige Seuchengefahr der Tiertransport einer amtstierärztlichen oder tierärztlichen Untersuchung unterliegen muß. Diese Untersuchung kann vor dem Verladen und auch vor oder nach dem Entladen des Tiertransportes vorgenommen werden.

Inwieweit im übrigen eine amtstierärztliche Untersuchung von Tieren vor dem Verladen und vor oder nach dem Entladen beim Tiertransport jeder Art stattzufinden hat, liegt nach § 9 der BAVG in den Händen der Landesregierung des zuständigen Bundeslandes.

Wenn das Tier kurzfristig vor dem Transport tierärztlich untersucht worden ist, sollte geprüft werden, ob eine zweite tierärztliche Untersuchung beim Entladen nach dem Transport wegfallen kann. Besonders in den Zeiten der Maul- und Klauenseuche wurde von der doppelten, also von der Ver- und Entladeuntersuchung, Gebrauch gemacht (65).

Nach § 17 Abs. 6 des Viehseuchengesetzes ist als Schutzmaßregel gegen eine besondere Seuchengefahr eine Beschränkung des umherziehenden Tierhandels zulässig.

Die öffentlichen Tierverladestellen sind besonders gefährliche Stellen für Seuchenverschleppungen, da sie von Tieren verschiedenster Herkunft berührt werden und die Anzeichen der Seuchen nicht immer erkannt werden können. Deshalb müssen nach § 37 der BAVG alle öffentlichen Tierverladestellen so beschaffen sein, daß eine gründliche Reinigung und Desinfektion einfach durchzuführen ist. Zur Vermeidung weiterer Ansteckungsmöglichkeiten ist eine räumliche Trennung dieser Verladestellen vom Verkehrsstraßen bzw. eine entsprechende Abgrenzung wünschenswert. Die ordnungsgemäße, unschädliche Beseitigung von Kot, Harn und sonstigen Abwasser muß sichergestellt sein.

Viele Seuchenerreger werden bereits vor dem Auftreten der ersten öffentlichen Krankheitserscheinungen mit dem Kot, Urin oder Speichel ausgeschieden (16, 19). Die mit diesem flüssigen und festen tierischen Abgängen und Sekreten verunreinigten Transportmittel stellen eine Ansteckungsgefahr für die später damit in Berührung kommenden Tiere dar. Deshalb sind Fahrzeuge aller Art, die zum Transport von Tieren benutzt worden sind, nach dem Gebrauch unverzüglich zu reinigen. Eine nachfolgende Desinfizierung kann von den Landesregierungen angeordnet werden. Die zum Tiertransport benutzten Verkehrsmittel müssen veterinärpolizeilichen, verkehrsrechtlichen und tierschützerischen Voraussetzungen entsprechen.

Transportmittel, die zur Fleischbeförderung bestimmt sind, müssen folgende Voraussetzungen erfüllen (10, 11, 173, 176):

- Die Innenwände, die mit Fleisch in Berührung kommen können, müssen aus korrosionsfestem Material hergestellt sein und dürfen weder gesundheitsschädliche Stoffe abgeben noch irgendwie die Eigenschaften des Fleisches beeinträchtigen. Die Innenwände müssen in der Regel glatt sowie leicht zu reinigen und zu desinfizieren sein.
- Die Transportmittel sind mit den notwendigen Vorrichtungen zum Schutz des Fleisches vor Insektenbefall und Staub zu versehen. Damit keine Flüssigkeit heraustreten kann, müssen die Transportmittel sehr gut abgedichtet sein.
- Sie müssen mit einer Aufhängevorrichtung aus korrosionsfestem Material so versehen sein, daß das Fleisch den Boden nicht berühren kann.
- Die Transportmittel, die bei der Fleischbeförderung eingesetzt werden, dürfen auf keinem Fall zur Beförderung von Schlachttieren oder irgendwelchen Erzeugnissen benutzt werden, die das Fleisch beeinträchtigen bzw. infizieren könnten. Selbstverständlich dürfen Personen im Transportmittel nicht befördert werden.

- Sie sind nach jedem Entladen sofort zu reinigen und zu desinfizieren.
- Beim Fleischtransport ist eine Unterbrechung der Kühlkette unter allen Umständen zu vermeiden, bzw. im Ausnahmefall auf ein Minimum zu beschränken.

Die hier angesprochenen, zur Zeit geltenden gesetzlichen Bestimmungen über die Einrichtungen und die veterinärpolizeiliche Kontrolle der Viehhöfe sind im Grundsatz auf die 1911 erlassenen Vorschriften zurückzuführen. Damals hatten sich die Schlachttiermärkte in Verbindung mit neu entstandenen Schlachthöfen als bestmöglicher Weg zur Versorgung der Bevölkerung mit einwandfreiem Fleisch durchgesetzt, und für die Durchführung dieser Märkte sowie deren veterinärpolizeiliche Kontrolle waren eigene, gesetzliche Maßnahmen notwendig geworden.

2.1.4 Die weitere Entwicklung der Vermarktung der Schlacht- tiere bis zum Jahre 1933

Die zunehmende Industrialisierung, die Zusammenballung von Millionen Menschen auf dicht besiedeltem Raum und das Vorherrschende städtischer Lebensweise betonten im 19. Jahrhundert immer mehr die Notwendigkeit einer geregelten Schlachttiervermarktung, und führten zu einem erheblichen Wandel der Gepflogenheiten beim Schlachttierverkauf. Früher betrieben der Fleischer und der Schlachttierhändler den Überkopfkau. Bei diesem Handel nach Stück wurde nach Begutachtung des Schlachttieres ein Preis jeweils für das ganze Tier zwischen den Geschäftspartnern ausgehandelt. Diese Art des An- und Verkaufes von Schlachttieren ohne eine genaue Gewichtsbestimmung war dort angebracht, wo es, wie damals oft auf dem Lande, nur sehr wenige Tierwaagen gab (35). Auf Grund dieser Tatsache wurden die Preise an den Märkten natürlicherweise auch nach Stück notiert. Da der Verkaufswert in erster Linie vom Gewicht der Tiere abhängig war, bot diese Notierung nach Stück nur einen beschränkten Aussage- und Richtwert. Man suchte dann allmählich diese Nachteile durch Berücksichtigung des geschätzten Schlachtgewichtes zu mindern. Aus dieser verbesserten Form des Handels

nach Stück entwickelte sich, etwa zeitgleich mit der Schaffung von öffentlichen Schlachthöfen auf Grund des Erlasses des Preussischen Schlachthausgesetzes, eine zweite Grundart der Preisnotierung, die sich auf ein exakt bestimmtes Schlachtgewicht stützte (153). Sie erforderte die Festlegung eines bestimmten Preises je Pfund bzw. je 50 kg Schlachtgewicht durch die Marktpartner. Ein besonderer Vorteil wurde darin gesehen, daß der Wert nur auf die zur menschlichen Ernährung verwendbaren Teile bezogen wurde. So wurde vielerorts bei der Ausschachtung das Nierenfett entfernt (76). Andererseits wurde aber der Handelsablauf erschwert, da das Gewicht erst nach der Schlachtung bestimmt werden konnte (120,128). Darüberhinaus führte die häufige Mißachtung der Normen für die Ausschachtung und Schnitfführung durch die Käufer zu Meinungsverschiedenheiten mit den Verkäufern (145). Diese Methode erfuhr, bedingt durch den zunehmenden Auftrieb, eine Abwandlung, wobei man nicht mehr präzise mit der Waage das Schlachtgewicht ermittelte, sondern vom Lebendgewicht einen bestimmten Prozentsatz als Schlachtverlust abzog. Dieser schwankt jedoch in Abhängigkeit vom Gewicht, Ausmästungs- und Ausnüchterungsgrad. Trotzdem konnten so Schlacht- und Lebendgewichtspreise nebeneinander übersichtlich und einfach notiert werden. Allmählich gingen aber die Handelspartner zu dem heute noch auf den Schlachttiermärkten gebräuchlichen Lebendgewichtsandel über. Hierbei wird das Gewicht der Tiere mit einer Waage festgestellt und der Preis je Kilogramm Lebendgewicht ausgehandelt. Diese Handelsform ermöglichte auf Grund der sofortigen Gewichts- und Preisfeststellung eine leicht überschaubare preisnotierung. Dem möglichen Mißbrauch der Verkäufer, durch die übermäßige Fütterung das Lebendgewicht zu erhöhen, wurde dadurch begegnet, daß die Stadtverwaltungen besondere Fütterungs- bzw. Nüchterungsvorschriften erließen. Obwohl nun der Handel vorwiegend nach Lebendgewicht abgewickelt wurde, wurde weiterhin das Schlachtgewicht bei der Preisnotierung berücksichtigt. Dies hatte den Nachteil, daß die Notierungen der einzelnen Märkte wegen der unterschiedlichen Bewertung der Innereien nicht vergleichbar waren. Dessen ungeachtet, fand z.B. in Berlin bis zum Jahre 1897 die Preisno-

tierung bei Rindern, Kälbern und Schafen nach dem Fleischgewicht statt (193). Auf Grund der ungenügenden Vergleichbarkeit der Preisnotierungen wurde im Jahre 1895 auf einer Konferenz vom Delegierten deutscher Schlachthofverwaltungen, Vertretern des deutschen Landwirtschaftsrates sowie des Fleischergewerbes und des Schlachtviehhandels eine Vereinheitlichung der Notierungen an den verschiedenen Schlachtviehmärkten angestrebt (192). Das Ergebnis dieser Konferenz zeigt, wie zum ersten Mal durch Vereinbarung der betroffenen Interessenten eine Verbesserung der Markttransparenz erzielt werden konnte. Die Konferenz beschloß, für die Preisnotierung das Schlachtgewicht anzunehmen, auch wenn nach Lebendgewicht gehandelt wurde. Bei der Ermittlung des Schlachtgewichtes wurden die Teile, die entfernt werden konnten, für die verschiedenen Schlachtvieharten genau festgelegt. Ferner wurde hinsichtlich der Klassifizierung eine Einteilung beschlossen. Nach diesen Festlegungen ergab sich, daß vom Marktbeauftragten die Preise von den Händlern, Kommissionären und Fleischern erfragt werden mußten. Diese Angaben konnten allerdings nicht überprüft werden, da die Notierung nicht auf Grund von Verkaufsunterlagen stattfand. In dem Bestreben, die Preisermittlung zu verbessern, wurde diese einer Kommission aus Vertretern vom Schlachtviehhandlern, Schlachtviehagenten und Fleischern übertragen. Dieser Versuch blieb ohne Erfolg, da die Mitglieder der Kommission verschiedene Interessen vertraten und oft keine Einigung bei der Notierung der Preise erzielen. Aber auch die Rückkehr zur Preiserhebung durch die Marktbeauftragten wirkte sich nicht günstig aus. Die Händler bemühten sich nämlich die Preise zu drücken, nachdem sie teilweise dazu übergegangen waren, bei der Übernahme der Schlachtvieh vom Erzeuger lediglich die Marktnotierung abzüglich eines vereinbarten Betrages zuzusichern. Der Verdienst der Händler wuchs in demselben Maße, wie die Notierung im Vergleich zu den tatsächlich am Markt gezahlten Preisen sank. Auch die Fleischer gingen an einigen Orten zu Beginn des 20. Jahrhunderts dazu über, die Schweine nach Notierung zu kaufen. Obwohl diese als Verkäufer vom Fleisch an einer hohen Marktnotierung hätten interessiert sein müssen,

zahlten sie für die Schweine den Händlern oft über Notierung, weil sie in vielen Fällen in eine starke finanzielle Abhängigkeit von den Händlern geraten waren. Dieses Handelsgebarenging vorwiegend zu Lasten der Landwirtschaft, die deshalb eine neue Regelung der Notierung an den Märkten erstrebte. Mit einem Ministererlaß vom 9. Juli 1900, der auf Drängen des deutschen Landwirtschaftsrates zustande kam, wurde ein einheitliches Schema für die Klasseneinteilung der Schlachttiere und einheitliche Vorschriften über den Begriff des Schlachtgewichtes erreicht (30). An den Märkten wurde jedoch weiterhin unterschiedlich gehandelt (104), und die Notierungskommissionen verfügten nur unzureichend über die nötigen Unterlagen. Der Ruf der Landwirtschaft nach einer gesetzlichen Regelung der Preisfeststellung erscholl immer lauter. Sie verlangte den Handel und die Preisnotierung nach dem Lebendgewicht einheitlich für alle Märkte (145).

Das "Gesetz betreffend die Preisfeststellung beim Markthandel mit Schlachtvieh" vom 8. Februar 1909 (RGBl. S. 269) brachte endlich für die Länder die Ermächtigung, die Schlachttiermärkte einheitlich zu regeln. Dieses Gesetz, das den Anforderungen der Landwirtschaft entgegenkam, enthielt insbesondere Rahmenbestimmungen für Bewertungsmaßstäbe der Schlachttiere bei der Preisfeststellung und bei der Preisnotierung. Neben der angestrebten Preisnotierung nach dem Lebendgewicht wurde auch eine Preisfeststellung nach Schlachtgewicht zugelassen, sofern sie auf einer tatsächlichen Schlachtgewichtsermittlung beruhte. Besondere Notierungskommissionen nahmen die Preisfeststellungen vor.

Mit dem Erlaß dieser ordnenden Bestimmungen wurde der eingetretenen Konzentration des Schlachttierhandels an den Schlachttiermärkten Rechnung getragen. Neben der Preisnotierung nach Lebendgewicht war zwar auch die Preisnotierung für Schlachtgewicht möglich. Durch die verkürzte Zeitdauer und durch einfachere Handhabung der Festlegung des Preises nach Lebendgewicht wurde aber die Notierung des Schlachtgewichtspreises in den Hintergrund gedrängt. Hinzu kam der Mangel an objektiven Maßstäben zur Ermittlung des Schlachtgewichtes.

Daneben untersagte das Gesetz in den Städten den Handel mit Schlachttieren außerhalb der Tierrmärkte, wodurch die Stellung der Schlachttiermärkte weiterhin gestärkt wurde.

In die Notierungskommissionen wurden von folgenden beteiligten Berufsgruppen Vertreter entsandt: dem Schlachttierhandel, dem Fleischergewerbe, den Kommissionären, der Landwirtschaft und der Schlachthofverwaltung. Die Notierungskommission benutzte als Unterlage für die amtliche Notierung die sogenannten Marktschlußscheine, die bereits 1906 eingeführt worden waren (128). Diese Marktschlußscheine wurden vom Verkäufer ausgestellt und waren für die Eintragung des vereinbarten Lebendgewichtspreises und des Verkaufsgewichtes, dessen Ermittlung die Angestellten des Schlachthofes vorzunehmen hatten, vorgesehen. Das Gesetz vom 8. Februar 1909 vermochte jedoch nicht eine einheitliche Regelung für alle Märkte im damaligen Reichsgebiet zu schaffen. Im ersten Weltkrieg herrschte eine Zwangsbewirtschaftung. Damit erfolgte bis in die zwanziger Jahre eine Unterbrechung der Preisnotierung.

Die nächsten gesetzlichen Regelungen erfolgten durch das "Gesetz über die Fleischversorgung" vom 18. April 1922 (RGBl. I, S. 460), durch die "Verordnung über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch" vom 13. Juli 1923 (RGBl. I, S. 715) und besonders durch das "Gesetz über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch" vom 10. August 1925 (RGBl. I, S. 186).

Das Gesetz über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch vom 1925 regelte insbesondere den Ablauf des Schlachttiermarktes. Es setzte u.a. Zahl, Zeit und Dauer der Schlachttiermärkte fest. Das Gesetz bestimmte den Marktzwang durch Verbot des Tierhandels außerhalb des Marktes. Die Eigengeschäfte wurden den Kommissionären untersagt. Das Gesetz machte daneben verbindliche Aussagen für die Preisbildung und Preisnotierung. Danach hatte der Handel mit Tieren auf den Schlachttiermärkten nur nach Lebendgewicht zu erfolgen. Der Verkäufer sollte über jeden Verkauf, der während der Marktstunden abgeschlossen wurde, einen Marktschlußschein ausfertigen.

Im diesem Marktschlußschein waren anzugeben:

- Name des Verkäufers und Käufers,
- Preis je 50 kg Lebendgewicht,
- Verkaufsgewicht, das der amtliche Wieger nach dem Verkauf der Tiere feststellte.

Bei Ende des Marktes wurden die Marktschlußscheine von der Marktverwaltung eingesammelt und für die Preisnotierung ausgewertet.

Das Vieh- und Fleischgesetz stellte mit seinen Bestimmungen den Abschluß einer jahrzehntelangen Entwicklung dar. Neben der gesetzlichen Verankerung der allein gültigen Stellung der Schlachttiermärkte wurde im Jahre 1925 die Preisnotierung nach Lebendgewicht als einzige Grundlage der Preisfeststellung eingeführt. Durch die endgültige, geordnete Regelung des Marktablaufes bekam die Schlachttiervermarktung einen starken Auftrieb. Der eingebürgerte Lebendgewichtshandel hatte sich durchgesetzt, da er den Bedürfnissen der Marktpartner besser entsprach als der früher übliche Handel nach Stück oder nach geschätztem Schlachtgewicht. Eine Verordnung vom 2. August 1934 bestätigte erneut den Lebendgewichtshandel als verbindliche Form. Ihre Bestimmungen erstreckten sich auch auf die Verkäufe an den kleinen Märkten und auf dem Lande. Die durch das "Vieh- und Fleischgesetz" bestimmte, einheitliche Regelung der Schlachttiervermarktung bevorzugte zwar diesen Vermarktungsweg, konnte aber die Fleischvermarktung nicht zum Erliegen bringen. Beide Vermarktungsarten standen weiterhin in Konkurrenz.

Das "Gesetz, betreffend die Schlachtvieh- und Fleischbeschau" vom 3. Juni 1900 (RGBl. S. 547, gültig ab 1. April 1903), schrieb die generelle Untersuchung von Fleisch vor. Durch Erlass des Fleischbeschaugesetzes wurde die Untersuchung von Schlachttieren und Schlachttierkörpern für das ganze Reichsgebiet vereinheitlicht. Das Gesetz, dessen oberster Grundsatz der Schutz des Verbrauchers vor dem Genuß die Gesundheit beeinträchtigendem Fleisches ist, hob durch die einheitliche Durchführung der Fleischuntersuchung gleichzeitig eine bisher

bestehende Diskriminierung auf. Jedes Fleisch, ganz gleich, an welchem Ort es erschlachtet wurde, unterlag der gleichen Untersuchung. Dies bedeutete einen wesentlichen Fortschritt auf dem Gebiete des praeventiven Gesundheitsschutzes im Vergleich zu den bisherigen Regelungen. Aber auch für den Handel mit Fleisch hatte das Gesetz neue Aspekte geschaffen, da hierdurch eine vollständige Freizügigkeit ermöglicht wurde. Die Preußische Regierung zog aus dem Erlaß des Gesetzes die Konsequenz durch Erlaß des "Gesetzes zur Abänderung des Gesetzes, betreffend Ausführung des Schlachtvieh- und Fleischbeschaugesetzes" vom 28. Juni 1902, vom 23. September 1904 (Gesetz-Sammlung für die königlichen Preußischen Staaten, Jg. 1904 Nr. 34, S. 257), das als "Freizügigkeitsgesetz" bekannt wurde. Es besagte, daß das in die Städte eingeführte, amtlich untersuchte und für tauglich befundene Fleisch in den Verkehr gebracht werden durfte. Im übrigen wurde diese Regelung durch einen Reichstagsbeschluß ab 1932 für das ganze Reich verbindlich (30). Das "Freizügigkeitsgesetz" bewirkte, daß der Handel mit Fleisch anwuchs.

Ein weiterer Anstieg des Handels mit Fleisch war durch die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands nach dem ersten Weltkrieg bedingt. Durch schwere Einbußen des einheimischen Schlachtviehbestandes in und nach diesem Kriege, mußten lebende Schlachttiere aus Übersee eingeführt werden. Nach der "Verordnung über die tierseuchenpolizeiliche Behandlung des auf dem Seeweg zur Einfuhr gelangenden Schlachtviehs" vom 1. Juli 1927 (RMBl. S. 205) mußten in das Zollinland eingeführte Tiere in Grenzschlachthöfen geschlachtet und durften nicht mehr wie bisher lebend zu den Verbrauchsorten transportiert werden. Durch die wachsende Fleischzufuhr gingen die Zufuhren vom Lebendvieh zu den Märkten und die Schlachtungen in den öffentlichen Schlachthöfen zurück. Da der Haushalt der Schlacht- und Viehhöfe auf Kostengleichheit festgesetzt war, war man wegen der rückläufigen Zahl der Schlachtungen gezwungen, die Schlachtgebühren zu erhöhen, um das Haushaltssoll zu erreichen. Die Erhöhung dieser Gebühren sowie die der Provisionen der Kommis-

sionäre und Agenten verteuerten den Kauf von Lebewelttieren und damit die Schlachtung am kommunalen Schlachthof in solchem Ausmaße, daß der Kauf von auswärts erschlachtetem Fleisch für die Fleischer billiger war. Auch führten die hohen Unkosten zu einer teilweisen Umgehung der Schlachttiermärkte, indem Schlachttiere direkt beim Erzeuger gekauft und unmittelbar einem städtischen Schlachthof zugeführt wurden. So gingen 1932 in Berlin wegen der Einsparung an Gebühren und Provisionen nur noch ungefähr zwei Drittel der Lebewelttiere über den kommunalen Schlachttiermarkt (22).

Eine weitere Einbuße erlitten die öffentlichen Schlacht- und Viehhöfe durch den Rückgang des Fleischverzehr der Bevölkerung während der Weltwirtschaftskrise. In dieser Zeit ging der Fleischverbrauch je Kopf der Bevölkerung von 53,4 kg im Jahre 1928 auf 49,5 kg im Jahre 1933 zurück.

Aus den drei erwähnten Gründen wurden die zu Beginn des 20. Jahrhunderts blühenden Schlachthöfe und Schlachttiermärkte trotz Gebührenerhöhungen zu Subventionsbetrieben der Kommunen, während der Handel mit Fleisch zunahm (45,150). Diese Tatsache wird durch die Entwicklung der Fleischezufuhr der Stadt Köln verdeutlicht. Im Jahre 1930 betrug diese 1.720.270 kg, während zwei Jahre später über 4 Mill. kg Fleisch eingeführt wurden. Die Schlachtungen von Schweinen in den Schlachthöfen der Stadt Köln gingen infolgedessen von 20.847 im August 1931 auf 16.392 im August 1932 zurück. In Bonn büßten die Schlachthöfe durch Einfuhr von geschlachtetem Fleisch mehr als 25.000 RM ein, was über 10 % des Schlachthofetats ausmachte (195,196). Da die Kaufkraft der Bevölkerung in der Zeit der Arbeitslosigkeit stark abnahm, kauften die Verbraucher bevorzugt das billigere, eingeführte Fleisch. Die Folge war, daß die öffentlichen Schlachthöfe und Schlachttiermärkte noch stärker als bisher zu Zuschußbetrieben der Gemeinden wurden (54).

2.1.5 Die Schlachttiermärkte in den Jahren 1933 bis 1945

Eine prinzipielle Regelung des Handels und der Organisation der Schlachttiermärkte war durch das Vieh- und Fleischgesetz aus dem Jahre 1925 erfolgt, da gerade in dieser Zeit die Bedeutung der Schlachttiermärkte im Abnehmen begriffen war.

Ab dem Jahre 1933 änderte sich jedoch die wirtschaftliche Lage der Schlacht- und Viehhöfe grundlegend. Durch das "Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischmärkte (Fleischmarkthallen)" vom 5. Mai 1933 (RGBl. I, S. 242) wurde erstmalig eine einheitliche Gebührenordnung geschaffen. Dabei ging man auf die Forderung der Kommunen, des Fleischergewerbes, des Tierhandels und der Landwirtschaft ein, die die Beibehaltung des bestehenden Vermarktungssystems forderten. Gleichzeitig wurde auf die wirtschaftliche Rentabilität der Schlachthöfe und Schlachttiermärkte geachtet. Nach diesem Gesetz wird eine Ausgleichsabgabe von mindestens 6 Pfg. je kg Frischfleisch, das außerhalb der Gemeinde erschlachtet wurde, erhoben. Weiterhin ist ein Ausgleichszuschlag (pro Schwein 6,- DM und pro Rind 20,- DM) für alle Schlachttiere zu zahlen, die den kommunalen Schlachthöfen zugeführt werden, ohne über den angegliederten Lebendtiermarkt zu laufen. Dadurch sollte erreicht werden, daß alle Schlachttiere über die Schlachttiermärkte vermarktet wurden. Ausgleichsabgabe und Ausgleichszuschlag bedeuten somit eine finanzielle Benachteiligung der Fleischzufuhren und Direktlieferungen von Lebendtieren zu den Schlachthöfen zugunsten der Marktbeschickung vom Schlachttiermärkten (57). In der Ausführung des Gesetzes ging man zunächst soweit, daß auch für Schlachttiere, die über den Schlachttiermarkt einer anderen Gemeinde gegangen waren, einem Ausgleichszuschlag zu erheben. Der zwischenörtliche Schlachttierverkehr war dadurch mit nicht unerheblichen Kosten verbunden. Hinter diesem Gesetz standen nicht allein die Überlegungen, die Vieh- und Schlachthöfe aus ihrer schwierigen finanziellen Lage zu befreien. Durch die Konzentration eines möglichst großen Teiles der Einkäufe und der Schlachtungen auf den öffentlichen Schlachttiermärkten und Schlacht-

Höfen sollte vor allem die Möglichkeit geschaffen werden, etwaige Viehseuchen durch die Untersuchung auf den Schlachttiermärkten und Schlachthöfen rechtzeitig zu erkennen und die Bevölkerung in jedem Fall mit hygienisch einwandfreiem Fleisch zu versorgen. Durch die Notierung war ferner die Möglichkeit gegeben, eine genaue Marktanalyse durchzuführen, welche es gestattete, entsprechende Tieraufzuchtpläne aufzustellen und Preisregelungen vorzunehmen.

Durch die Erhebung der Ausgleichsabgaben und Ausgleichszuschläge in Verbindung mit den Bestimmungen des Vieh- und Fleischgesetzes wurde ein gewisser Zwang zur Vereinheitlichung des Marktgeschehens, angefangen von der Erfassung der Schlachttiere bis zur Abgabe des erschlachteten Fleisches an die Fleischereien, ausgeübt. Gleichzeitig fand damit eine geordnete Zentralisierung statt. Durch die angeführten Bestimmungen war aber auch die bisherige Konkurrenz zwischen Lebendtier- und Fleischvermarktung erloschen, da letztere infolge der höheren Kosten nicht mehr konkurrenzfähig war.

Im den Kriegsjahren 1939 bis 1945 wurde dieses System durch eine Reihe von Bewirtschaftungsmaßnahmen erweitert; seine Auswirkungen reichten noch weit in die Nachkriegszeit.

2.2 Die Fleischvermarktung

2.2.1 Die Vermarktung des Fleisches vor dem Jahre 1914

Bei der herkömmlichen Art der Vermarktung der Schlachttiere wurden die Tiere im lebenden Zustand versandt und erst am Ort des Verbrauchs geschlachtet.

Auf Grund von Total- und Gewichtsverlusten beim Transport der Schlachttiere aus marktfernen Gebieten zum Markt, der hohen Transportkosten und der Gebühren an den Vieh- und Schlachthöfen der Markttorte gingen schon vor 1900 die Tierhändler, die selbst eine eigene Fleischerei betrieben, dazu über, ihre

Tiere am Erzeugungsort zu schlachten und erst das erschlachtete Fleisch zum Verbrauchsort zu bringen. Die ersten Abnehmer des in die Konsumorte eingeführten Fleisches waren Gastwirte und andere Großverbraucher. Später wurde dieses Fleisch auch über die Fleischmärkte abgesetzt, die sich mit dem Anwachsen der Städte, der Steigerung des Fleischverbrauches, und mit Ausdehnung des Großschlachterhandwerks (117) gebildet hatten. Diese Entwicklung wurde zuerst in Berlin festgestellt. Das nach hier eingeführte Fleisch, das an den Fleischmärkten durch Fleischhändler angeboten wurde, brachte zum Teil für den Erzeuger einen höheren Gewinn als der Verkauf vom Schlachttierem auf diesem Markt. Die Zufuhren vom Fleisch an den Fleischgroßmärkten nahmen nach der Änderung des Schlachtvieh- und Fleischbeschaugesetzes vom 23. September 1904 stark zu, weil der nochmalige Zwang zur Nachuntersuchung des in die Städte eingeführten Fleisches aufgehoben und der hierdurch hervorgerufene Kostenaufwand eingespart wurde.

Die Schlachtereigenossenschaften in den skandinavischen Staaten, insbesondere in Dänemark und Schweden, waren beispielgebend für die Errichtung gleicher Genossenschaften in Deutschland (83). Die erste ländliche Schlachtereigenossenschaft entstand im Jahre 1894 im Kreis Rosenberg (Westpreußen) (53). Etwas später wurde im Waren (Mecklenburg) ebenfalls eine Schlachtereigenossenschaft gegründet. Insgesamt gab es bis zum Jahre 1910 20 landwirtschaftliche Schlachtereigenossenschaften, die jedoch nach verhältnismäßig kurzer Zeit, meistens wegen Schwierigkeiten bei der Besetzung der Betriebsleiterposten, geschlossen werden mußten (87). Es war schwer, in diesen Kreisen einen Betriebsleiter zu finden, der neben kaufmännischem Kenntnissen die nötigen Erfahrungen auf dem Gebiete der Schlachtung der Tiere und der Behandlung des Fleisches besaß.

Die langsame Entwicklung der Kühltechnik muß als ein großes Hindernis für die Entwicklung der Fleischvermarktung bezeichnet werden. Der Versand des Fleisches zu den Märkten und zu dem Verbraucher erfolgte meist ohne die erforderliche Kühlung,

da es kaum geeignete Kühlwagen gab. Selbst die Schlachtereien an den Märkten hatten oft keine entsprechenden Kühlanlagen, worunter die Qualität des Fleisches litt. Durch fehlende oder schlechte Kühlung und der damit verbundenen geringeren Haltbarkeit mußte das vom auswärts zugeführte Fleisch billiger abgesetzt werden als das am Ort erschlachtete. Die Stadtverwaltungen erstrebten deshalb eine Erschwerung des Absatzes des vom auswärts eingeführten Fleisch. Es sollte nach dem Willen der Stadtverwaltungen in erster Linie aus gesundheitlichen Gründen einer nochmaligen Untersuchung unterworfen werden (194).

Mit Ausnahme der Stadt Berlin war vor dem ersten Weltkrieg das Gesamtvolumen des Fleischhandels und damit die Schlachtung am Erzeugungsort sowie der Schlachttierkörperversand relativ gering. Nach Burckhard (30) wurden in den Jahren 1900 bis 1902 in die Preußischen Gemeinden mit öffentlichen Schlachthäusern bei Rindern im Durchschnitt 13 %, bei Kälbern 18,3 %, bei Schafen 7,4 % und bei Schweinen 8,4 % des gesamten Marktangebotes in geschlachtetem Zustand zugeführt. Da der größte Teil der Schlachttiere nach Berlin eingeführt wurde, dürfte die Fleischvermarktung im damaligen Preußen keine große Rolle gespielt haben. Die Weiterentwicklung der Fleischvermarktung wurde durch die während des ersten Weltkrieges eingeführte Zwangswirtschaft stark gehemmt.

2.2.2 Die Fleischvermarktung bis zum Jahre 1945

Nach dem ersten Weltkrieg trat eine Lockerung in der Zwangswirtschaft ein, wodurch der Fleischhandel und gleichzeitig die Fleischmärkte an den Schlachthöfen wieder an Bedeutung gewannen. An den Fleischmärkten wurde zunächst neben dem Fleisch aus den Schlachtungen der am Ort ansässigen Großschlächter eingeführtes Fleisch gehandelt. Ein erheblicher Teil dieser Zufuhren stammte von den Seegrenzschlachthöfen. Die Kostenvorteile der Fleischvermarktung waren durch die Weiterentwicklung des Verkehrswesen, trotz der Gebührenerhöhung an den kommunalen Vieh- und Schlachthöfen größer als vor 1914 (22,30,143,152).

Da man über das zugeführte Fleisch an den Märkten noch nicht genügend Erfahrungen gesammelt hatte, wurde dieses schnell verderbliche Produkt "Fleisch" auch noch in dieser Zeit billiger als das am Ort erschlachtete verkauft. Der entstandene Mindererlös wurde jedoch meist durch die Kostenersparnis beim Versand des Fleisches ausgeglichen. Die Fleischmärkte wurden vom Großschlachtereien, die ebenso wie vor 1914 in den Tierüberschußgebieten entstanden, beliefert. Dem "Generalanzeiger für Bonn" vom 28. Oktober 1932 ist zu entnehmen, daß in dem Jahren 1930 bis 1932 der Umfang der Zulieferungen vom Fleisch im Rheinland und Westfalen teilweise stark zugenommen hatte.

Das Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischmärkte vom 5. Mai 1933 unterband mit seiner Bevorzugung der Schlachttiervermarktung die Konkurrenz der Vermarktungssysteme. Die Ausgleichsabgabe, die wie eine Steuer wirkte (90,188), ließ die Fleischvermarktung, die nach dem ersten Weltkrieg einen Aufschwung genommen hatte (34), zur Bedeutungslosigkeit herabsinken.

3. Die Entwicklung nach 1945 und der gegenwärtige Stand der Vermarktung vom Schlachttieren und Fleisch

3.1 Die Schlachttiervermarktung

3.1.1 Die Entwicklung der Schlachttiermärkte nach 1945

3.1.1.1 Die Zeit vor dem Erlass des Vieh- und Fleischgesetzes vom 1951

Im der Zeit zwischen 1933 und 1945 waren unter dem Einfluß der öffentlich-rechtlichen Zwangszusammenschlüsse innerhalb des Reichsnährstandes die Schlachttiermärkte straff organisiert. Zu Beginn des Krieges wurde die anfänglich eingeführte Kontingentierung der Schlachtungen für Fleischereien und Fleischwarenfabriken sowie die die Vertragsfreiheit einschränkenden Liefer- und Zahlungsbedingungen sofort um die Bestimmungen über grundsätzliche Beschlagnahme vom Tier, Fleisch und

Fleischwaren, die Ablieferungspflichten der Erzeuger sowie die Rationierung von Fleisch und Fleischwaren erweitert. Diese Vorschriften wurden im Laufe des Krieges immer mehr ausgebaut und führten schließlich zu einer vollkommenen Zwangswirtschaft, die auch im den ersten Nachkriegsjahren beibehalten wurde. Auch die Bewirtschaftungsanordnung der Verwaltung für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten vom 22. September 1948 (Amtsblatt der Verwaltung für Ern., Landw. und Forsten, 1948, S. 161) hielt die wesentlichen Bestimmungen aus der Zeit der Kriegswirtschaft aufrecht. Erst ab 1949 konnte diese Zwangswirtschaft gelockert werden. Überraschend schnell traten am 30. Juni 1950 die letzten Vorschriften der Bewirtschaftung von Tier und Fleisch, aber auch die seit 1933 eingeführte viehwirtschaftliche Marktordnung und die vor 1933 erlassenen reichsgesetzlichen organisatorischen Regelungen der Schlacht-tiermärkte außer Kraft.

Der Wegfall aller gesetzlichen Bestimmungen für den Tier- und Fleischverkehr entsprach weder der Auffassung des zuständigen Bundesministeriums noch der der Länderministerien. Er wurde auch von den beteiligten berufsständischen Organisationen abgelehnt. Eine gewisse Regelung des Verkehrs mit Tier und Fleisch, d.h. die Regelung des Schlacht tierabsatzes, insbesondere über Schlacht tiermärkte, die Einflußnahme auf die Einfuhr sowie die Versorgung der Verbraucher mit Fleisch und Fleischwaren wurde für erforderlich gehalten. Diesem Zwecke diente das "Gesetz über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch" vom 25. April 1951 (BGBl. I, S. 272), das am 28. April 1951 in Kraft trat.

3.1.1.2 Die Marktordnung nach dem Vieh- und Fleischgesetz vom 1951

Der Schwerpunkt der Bestimmungen des "Gesetzes über den Verkehr mit Vieh und Fleisch" (Vieh- und Fleischgesetz) vom 25. April 1951 lag in der Marktbeobachtung und Marktbeaufsichtigung. Die bis dahin erlassenen Verordnungen über die Tier-

seuchembekämpfung, die Lebeltier- und Fleischuntersuchung sowie das Schlachthof- und Gebührenwesen wurden durch dieses Gesetz nicht berührt (22,56).

Im dem Vieh- und Fleischgesetz wurden die Schlachttiermärkte je nach ihrer Bedeutung und Funktion in Großmärkte^x und Schlachttiermärkte unterteilt. Großmärkte sind Märkte, die regelmäßig mit Schlachttieren zur Versorgung vom Großverbraucherplätzen beschickt werden und eine besondere Bedeutung für den Absatz von Schlachttieren haben; Schlachttiermärkte sind dagegen Märkte, die regelmäßig zur Versorgung von Verbraucherplätzen mittlerer Bedeutung beschickt werden oder die zur Erleichterung des Absatzes von Schlachttieren eingerichtet sind. Welche Märkte als Großmärkte und welche als Schlachttiermärkte zu gelten haben, wird vom Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten im Einvernehmen mit den obersten Landesbehörden bestimmt. Im Bundesgebiet existieren zur Zeit 34 Schlachttiergroßmärkte. Die Zahl der Schlachttiermärkte beläuft sich dagegen auf 44 (197). Da die Bedeutung der Großmärkte über den örtlichen Bereich hinausgeht, gewinnt auch die Preisnotierung dieser Märkte einen maßgebenden Einfluß auf die Preisbildung im Lande. Der Verkehr mit Schlachttieren erfolgt auf diesen Märkten nach den Verordnungen und Anordnungen, die auf Grund des Gesetzes vom 25. April 1951 erlassen wurden. Im einzelnen wurde für alle Großmärkte und die meisten Schlachttiermärkte folgendes festgesetzt:

^x Im Jahre 1951 waren im Bundesgebiet in folgenden Städten Großmärkte vorhanden (BA. Nr. 122 vom 28. Juni 1951): Aachen, Augsburg, Bochum, Braunschweig, Bremen, Bremerhaven, Darmstadt, Dortmund, Düsseldorf, Duisburg, Essen, Frankfurt/M., Freiburg (Breisgau), Gelsenkirchen, Hagen (Westf.), Hamburg, Hannover, Heidelberg, Karlsruhe (Baden), Kassel, Koblenz, Köln, Ludwigshafen (Rhein), Mainz, Mannheim, Memmingen, Mönchengladbach, München, Nürnberg, Recklinghausen, Regensburg, Stuttgart, Wiesbaden, Würzburg, Wuppertal

- Markttag und Marktzeiten,
- Auftriebszeiten für die einzelnen Markttag,
- Handel nach Lebendgewicht und die amtliche Feststellung des Lebendgewichtes,
- Agenturzwang,
- Ausstellung von Marktschlußscheinen,
- Sofortzahlungszwang,
- Einteilung der aufgetriebenen Tiere in Handelsklassen durch eine Klassifizierungskommission vor Marktbeginn,
- amtliche Notierung der erzielten Preise nach Handelsklassen durch eine Notierungskommission,
- Veröffentlichung der notierten Preise sowie der Zahlen über den Auftrieb und die nicht verkauften Tiere,
- Marktzwang.

Diese sehr detaillierte Marktregelung ist geschaffen worden, um allen am Umsatz der Schlachttiere interessierten Kreisen vom Erzeuger bis zum Verbraucher eine möglichst genaue Mengen- und Preisübersicht zu verschaffen. Die aus dem Jahre 1951 stammenden Vorschriften des Vieh- und Fleischgesetzes gelten auch heute noch. Durch die zunehmende Entwicklung der Fleischvermarktung ist aber allgemein ein Absinken der Bedeutung der Schlachttiermärkte festzustellen.

3.1.1.3 Die EWG Marktordnungen für Schweinefleisch und für Rindfleisch

Nach den Vorverhandlungen 1955 in Messina und der Unterzeichnung 1957 in Rom trat am 1. Januar 1958 der "Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft" (EWG) in Kraft. Damit begann gleichzeitig die erste Stufe der Übergangszeit, am deren Ende die Errichtung eines gemeinsamen Marktes steht. Das bedeutet, daß nach der Übergangszeit die 6 Mitgliedsstaaten (Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien,

Niederlande, Luxemburg) ein einheitliches Wirtschaftsgebiet mit gemeinsamen Außenzöllen bilden, in dessen "Innenhandel" alle Zölle, Warenkontingente und Handelsbeschränkungen abgebaut sind und in dessen Bereich sich die Marktpreise durch Angebot und Nachfrage frei bilden. Der Wettbewerb aller Marktpartner soll unter weitgehend gleichen Bedingungen stattfinden können, soweit nicht durch Standortwahl und andere natürliche Produktionsbedingungen Beschränkungen gegeben sind.

Die erste Stufe der Übergangszeit umfaßte den Zeitraum von 1958 bis 1961. Während dieser Zeit wurden eine gemeinsame Agrarpolitik und Vorschläge zur Vereinheitlichung der Sozialpolitik formuliert und gute Fortschritte auf dem Gebiete der Zollunion erzielt.

In der zweiten Stufe wurden gemeinsame Marktorganisationen für Getreide, Schweinefleisch, Eier und Geflügel, Obst und Gemüse, Wein (1962) sowie für Milch und Milchprodukte, Rindfleisch und für Reis (1964) beschlossen und in Kraft gesetzt.

Unter anderem wurde in dieser Stufe der Übergangszeit (1. Dezember 1964) die Türkei mit der EWG assoziiert. Dieser Vertrag legt fest, daß innerhalb einer Vorbereitungszeit von grundsätzlich 5 Jahren und einer Übergangszeit (mit eventuellen Ausnahmen) von 12 Jahren zwischen beiden Wirtschaftsbereichen eine Zollunion geschaffen wird (51).

Die EWG Marktorganisation für Schweinefleisch sieht vor, daß in der zweiten Phase der Übergangszeit sich die Preise auf den Märkten - das gilt für Schlachtschweine sowie für Schweinehälften und Fleisch - nach Angebot und Nachfrage entwickeln. Sie verzichtet auf Interventionsmaßnahmen. Zum Schutze der inländischen Erzeugung gegenüber dem ausländischen Angebot wird lediglich ein Abschöpfungssystem in Verbindung mit Einschleusungspreisen eingeführt. In der zweiten Stufe der Übergangszeit wurde die Abschöpfung aus drei Teilbeträgen errechnet. Die unterschiedlichen Futtergetreidepreise und die von Land zu Land innerhalb der EWG unterschiedlichen anderen

Produktionskosten gingen in die Berechnung der innergemeinschaftlichen Abschöpfung ein. Der dritte Teilbetrag diente als gemeinsamer Außenzoll gegenüber Drittländern und wurde auf der Basis der durchschnittlichen Angebotspreise aus diesen Ländern errechnet. Der gemeinsame Außenpreis wird als sogenannter Einschleusungspreis auf der Basis der Weltmarktpreise für Futtergetreide und entsprechender Veredelungskosten vierteljährlich im voraus für alle Mitgliedsländer einheitlich kalkuliert. Angebote, deren Preise unter dem Einschleusungspreis liegen, werden durch Zusatzabschöpfung belastet und erreichen auf diese Weise das Niveau des Einschleusungspreises. Die Abschöpfung wurde ständig erhoben. Durch den Beschluß zur vorzeitigen Herstellung des gemeinsamen Agrarmarktes entfiel jedoch früher als ursprünglich vorgesehen die innergemeinschaftliche Abschöpfung.

Mit der Verordnung Nr. 121/67/EWG des Rates vom 13. Juni 1967 über eine gemeinsame Marktorganisation für Schweinefleisch (Amtsbl. d. EWG Nr. 117 vom 19. Juni 1967) ist ein Interventionspreissystem eingeführt worden. Die Verordnung sieht drei verschiedene Preise vor:

1. Grundpreis
2. Kaufpreis
3. Einschleusungspreis

Charakter und Festlegungsmodus des Einschleusungspreises haben sich gegenüber der Verordnung Nr. 20/62/EWG nicht geändert. Der Grundpreis wird jährlich im voraus für eine Standardqualität geschlachteter Schweine festgelegt und gilt vom 1. November bis 31. Oktober des darauffolgenden Jahres. Es wird so veranschlagt, daß er die Preisstabilisierung auf den Märkten gewährleisten, und ohne daß es zur Bildung struktureller Überschüsse in der Gemeinschaft kommen soll. Er liegt um die Abschöpfung höher als der Einschleusungspreis.

Der Kaufpreis, der den Ankaufspreis der Interventionsstellen darstellt, gilt ebenfalls für eine bestimmte Standardqualität. Er beträgt 85 % bis 92 % des Grundpreises und wird festgesetzt, wenn der Marktpreis nachhaltig in diesen Bereich gelangt. Der

festgelegte Kaufpreis gilt solange, bis der Marktpreis ihn wieder überschritten hat. Solange das nicht der Fall ist, kann entweder durch Käufe auf den Märkten oder durch Beihilfen zur privaten Lagerhaltung interveniert werden. Der Einschleusungspreis ist, wie bereits ausgeführt, der gemeinsame Außenpreis.

Mit der Verordnung Nr. 14/64/EWG des Rates wurde ab 1964 eine Marktorganisation für Rindfleisch eingeführt. Ihre Handhabung ist elastisch gestaltet. Die Abschöpfungs- und Interventionsmaßnahmen sind auf die Preisentwicklung abgestellt, die am sogenannten Orientierungspreis gemessen werden. Für Kälber und Rinder (lebend) werden jährlich Orientierungspreise festgelegt. Diese deuten an, welches Preisziel im Jahresdurchschnitt angestrebt wird und stellen damit keine Erlösgarantie für den Erzeuger dar. Um den Marktpreis für Rinder und Rindfleisch möglichst nahe am Orientierungspreis zu halten, können die Mitgliedstaaten intervenieren. Die Interventionspreise der Mitgliedstaaten während der Übergangszeit wurden zwischen 93 % und 96 % des Orientierungspreises festgesetzt. Die Einfuhren aus Drittländern werden, solange sich der Marktpreis des einführenden Mitgliedstaates im Durchschnitt aller Rinderklassen über 105 % des Orientierungspreises befindet, mit Zöllen belastet. Sinkt der Marktpreis unter 105 % des Orientierungspreises und liegen außerdem die Angebotspreise frei Grenze so tief, daß trotz Zollbelastung der Orientierungspreis unterschritten wird, so wird der Einfuhrzoll durch eine Abschöpfung ergänzt. Im innergemeinschaftlichen Handelsverkehr konnte eine Abschöpfung erhoben werden, wenn der Marktpreis 96 % des Orientierungspreises unterschritten hatte. Über die Höhe der Orientierungspreise in den einzelnen Mitgliedstaaten gibt die Tab. 2 Auskunft.

Mit Beendigung der Übergangszeit am 28. Juni 1968 wurde für alle Mitgliedstaaten ein einheitlicher Orientierungspreis von 2,72 DM je kg Lebendgewicht gültig (184). Gleichzeitig entfiel die innergemeinschaftliche Abschöpfung und die Außenzölle wurden vereinheitlicht. Auf Grund der Verordnung Nr. 805/68 EWG des Rates (Amtsblatt Nr. L 148/24 vom 28. Juni 1968) werden Drittland-Einfuhren außerdem mit einer Abschöpfung

belastet, wenn der EWG-Referenzpreis 106 % des Orientierungspreises unterschritten hat. Der Referenzpreis ist der durchschnittliche Marktpreis für alle Qualitäten, der aus den Preisen der repräsentativen Märkte der Gemeinschaft ermittelt wird (184). Erreicht der Referenzpreis 93 % und weniger des Orientierungspreises, wird durch staatliche Interventionskäufe oder durch Bezuschussung der privaten Lagerhaltung der weitere Preisverfall gebremst. Die Interventionsmaßnahmen werden von der Kommission koordiniert.

Tabelle 2: Entwicklung der Orientierungs- und Marktpreise für Schlachtrinder in den EWG-Ländern, 1964/65 bis 1967/68 in DM/100 kg Lebendgewicht

Wirtschafts- jahr	Preise	Bundes- republik Deutsch- land	Belgien	Frank- reich	Italien	Nieder- lande
1964/65	Orientie- rungspreis	224	224	221	224	220
	Marktpreis	258	259	245	280	248
1965/66	Orientie- rungspreis	240	240	232,5	240	234,8
	Marktpreis	265	261	246	269	240
1966/67	Orientie- rungspreis	253	256,8	244,7	257	245,3
	Marktpreis	254	266	251	257	245
1967/68	Orientie- rungspreis	259	260,8	254,8	262,1	249,7
	Marktpreis	247	270	245	264	249
1968/69	Orientie- rungspreis	272	272	272	272	272
	Marktpreis	.	.	.	.	.

Quelle: Willers, B. (184)

Für Gefrierfleisch gelten Sonderregelungen. Hier wird durch Erstellung von Jahresbilanzen der Einfuhrbedarf ermittelt. Ferner werden durch die Außenhandelsstellen Einfuhrlizenzen erteilt und Kauttionen festgesetzt.

Beide Marktorganisationen (Schweinefleisch und Rindfleisch) sehen bei Export in dritte Niedrigpreisländer (Ausfuhrerstattungen vor. Die Interventionskäufe sowie die Verwaltung der Außenhandelskauttionen ist der Einfuhr- und Vorratsstelle übertragen.

Nach den Beschlüssen zur Bildung eines gemeinsamen Marktes wurden die Handelsbeschränkungen unter den Partnerstaaten schrittweise abgebaut, so daß die Frage über die Möglichkeiten eines freizügigeren Verkehrs mit Fleisch und Fleischerzeugnissen wieder an Bedeutung gewann. Bekanntlich stellen die Einfuhrländer Anforderungen dergestalt, daß die von ihnen eingeführten Waren bezüglich der hygienischen Beschaffenheit ihrer Vorstellung entsprechen müssen. Diese Vorstellungen sind größtenteils rechtlich verankert, wobei die Schlacht tier- und Fleischbeschnau einen wichtigen Teil dieser Vorschriften bildet. Ihre konsequente Koordinierung auf internationaler Ebene würde der Freizügigkeit des Warenverkehrs weiter förderlich sein. Dabei müßten prinzipielle Forderungen erfüllt werden, wie sie z.B. von Bartels (13) für das Fleischbeschaugesetz als Motive formuliert wurden:

1. Der Schutz des Verbrauchers vor gesundheitlichen Gefahren
2. Der Schutz vor Übervorteilung mit im Nahrungs- und Genußwert erheblich gemindertem Fleisch.

3.1.2 Organisation und Ablauf des Schlacht tiermarktes

3.1.2.1 Bedeutung, Aufgabe und Ablauf des Schlacht tiermarktes

Das "Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch" (Vieh- und Fleischgesetz) vom 25. April 1951 und seine Durchführungs-

verordnungen sowie die "Verordnung über die Fütterung vom Schlachtvieh auf Schlachtviehmärkten und Schlachthöfen und Feststellung einer Überfütterung vom Schlachtvieh" vom 21. November 1936 (RGBl. I, S. 947) regeln die Vermarktung der zur Schlachtung bestimmten Rinder, Kälber, Schweine und Schafe auf Groß- und Schlachttiermärkten.

Für einen ordnungsgemäßen Marktablauf sind genau festgesetzte Markttage und Marktzeiten notwendig. Dies liegt nicht nur im Interesse der Markträger, sondern aller Marktbenutzer. Durch diese Maßnahme wird gleichzeitig eine Konzentration des Angebots und der Nachfrage sowie eine entsprechende Preisgestaltung ermöglicht. Da die Markttage eine überörtliche Bedeutung haben, ist ihre Festsetzung nicht den örtlichen Markträgern überlassen, sondern dies wird von den obersten Landesbehörden im Absprache mit den betroffenen Gemeindeverwaltungen und den jeweils vorhandenen Marktverbänden getroffen. Um der Bestimmung in § 8 des Vieh- und Fleischgesetzes zu entsprechen, wonach das Lebendgewicht der Schlachttiere ohne den überflüssigen Magen- und Darminhalt festgestellt werden muß, ist die Festsetzung vom Auftriebszeiten für die Ausnüchterung der aufgetriebenen Tiere von entscheidender Bedeutung. Die Fütterungsverordnung der Schlachttiermärkte schreibt zur Verminderung einer Überfütterung vor, daß das Schlachttier 12 Stunden vor Marktbeginn nicht mehr getränkt und gefüttert werden darf. Außerdem sind die Futterrationen für das Schlachttier am Vormarkttag wie folgt zu begrenzen:

- für ein Stück Großtier bis zu 5 kg Heu oder Rauhfutter,
- für ein Schaf bis zu 1 kg Heu oder Rauhfutter,
- für ein Kalb bis zu 4 l Milch,
- für ein Schwein bis zu 1 kg Getreidemischung.

Dagegen ist es bei Abnahme der Tiere ab Hof den Vertragspartner selbst überlassen, hinsichtlich des Nüchterungsgrades der zu liefernden Schlachttiere entsprechende Abmachungen zu treffen, da die Nüchternheit hier gesetzlich nicht vorgeschrieben ist (173,174). Um einen geschlossenen Markt zu erzielen und

um die Rentabilität der sehr kostspieligen Marktanlagen zu sichern, dürfen Schlachttiere innerhalb eines Marktgebietes nur auf dem Schlachttiergroßmarkt oder Schlachttiermarkt gehandelt werden. Schlachtereibetriebe, die außerhalb eines Marktgebietes ohne Berührung der Markteinrichtungen Schlachttiere kaufen, in das Marktgebiet verbringen und direkt einem öffentlichen Schlachthaus zuführen, müssen einen Ausgleichszuschlag zahlen. Für Großmärkte und Schlachttiermärkte gilt der Handel nach Lebendgewicht, das auf den amtlichen Waagen unmittelbar nach dem Verkauf festzustellen ist. Um eine bessere und rationelle Vermarktung zu erreichen, wird der Schlachttierverkauf nicht von der Masse der Schlachttiereinsender selbst durchgeführt, sondern von einer Gruppe ansässiger und mit dem Marktgeschehen vertraute Schlachttierverkäufer, den Agenten, Kommissionären oder landwirtschaftlichen Viehverwertungsgenossenschaften. Über jeden Tierverkauf muß von den Verkäufern ein Marktschlußschein ausgestellt werden, aus dem Verkäufer, Käufer, Schlachttierart, Gattung, Gewicht und Preis je 100 kg Lebendgewicht zu ersehen sind (vgl. Abb. 1). Dieses Verfahren setzt die Marktverwaltung in die Lage, die erzielten Preise ohne Schwierigkeiten festzustellen und bekannt zu geben. Die Einsender erhalten von den Agenturen und Schlachttierverwertungsgenossenschaften eine detaillierte Verkaufsabrechnung. Um ein freies Marktgeschehen zu gewährleisten und um marktpolitische Manipulationen zu unterbinden, verbietet das Vieh- und Fleischgesetz auf Großmärkten den sogenannten Scheinauftrieb und das Vor- und Zurückstellen von Schlachttieren. Tiere, die auf dem Markt aufgetrieben werden, müssen auch tatsächlich zum Verkauf stehen und dürfen nicht vor dem Kauf und vor der Ausstellung eines Marktschlußscheines mit einem Käuferzeichen versehen werden oder für einen bestimmten Käufer gesondert untergebracht werden. Desweiteren ist es verboten, aufgetriebene Tiere vom Markt abzutreiben, wenn sie an dem betreffenden Markttag nicht verkauft werden konnten. In diesem Fall muß bis zum nächsten Markttag gewartet werden.

Abbildung 1: Marktschlußschein

Schlußschein		Für Notierung		Schlachtviehgroßmarkt FRANKFURT am Main	
Firma		Landwirtschaftliche Viehverkaufsstelle Hessen-Hannover der Centralgenossenschaft f. Viehverwertung e.G.m.b.H. Hannover in Frankfurt a. M., Ruf 6 02 61			
Herrn/Firma		verkauft für Rechnung Ihres Auftraggebers (s. Einanderscheinen — Markt-Nr.) an:			
BHG		Ffm.			
Anzahl		Name des Käufers		Nr. des Käufers	
1		GATTUNG		6 5 1968	
Art des Schlachttieres		SCHWEIN X		Datum	
Gewicht in kg		SAU		Verreid. Wieger	
110,5		ALTSCHNEIDER		Für die Richt. d. Gew.	
				Nettopreis je 100 kg	
				Lebendgewicht	
				252	
				Woche	
				19	

3.1.2.2 Veterinärpolizeiliche Aufgaben

Marktauftrieb und Marktablauf unterliegen einer ständigen Kontrolle und Beaufsichtigung durch beamtete Tierärzte. Diese Tatsache resultiert aus der großen Bedeutung, die den Schlachttiermärkten als Konzentrationspunkte von Schlachttieren unterschiedlicher Herkunft von Seiten der veterinärpolizeilichen Überwachung beigemessen werden muß. Die im einzelnen zu beachtenden Vorschriften stützen sich auf das Viehseuchengesetz und die dazu erlassenen Verordnungen. Nach § 16 des "Viehseuchengesetzes" (VG) vom 26. Juni 1909 (RGBl. S. 519) in der Fassung der letzten Änderung durch das "Gesetz zur Änderung des Viehseuchengesetzes" vom 26. Juli 1965 (BGBl. I, S. 607) unterliegen alle Schlachttiermärkte deshalb einer amtlichen Kontrolle durch beamtete Tierärzte, weil sich diese Anlagen und Betriebe als besonders gefährliche Seuchenverschlepper erwiesen haben. Die Kontrolle kann von den Landesregierungen für diejenigen Jahr- und Wochenmärkte, die nur einen geringen Schlachttierabsatz haben, in Ausnahmefällen aufgehoben werden. Die Befreiung von der Beaufsichtigung kann für jeden Einzelfall oder für bestimmte Jahr- und Wochenmärkte im allgemeinen ausgesprochen werden. Eine Beaufsichtigung kann dann unterlassen werden, wenn keine veterinärpolizeilichen Gefahren mit dem Marktauftrieb verbunden sind, oder wenn der Marktauftrieb regelmäßig unbedeutend ist. Amtstierärztliche Untersuchungen sind vor oder spätestens beim Marktauftrieb vorzunehmen. Die Untersuchung der Tiere auf einer besonderen Ausladerampe, die mit verschiedenen Buchten versehen sein muß, ermöglicht bei Schlachttiermärkten mit hohen Auftriebszahlen bei Schweinen, Kälbern und Schafen eine äußerst sorgfältige Untersuchung und beseitigt die Gefahr einer Stauung vor den Eintriebsstellen zu den Märkten.

Genauere Richtlinien über die Art der amtstierärztlichen Beaufsichtigung enthält der noch heute gültige Erlass des Preussischen Ministers der Landwirtschaft, Domänen und Forsten vom 31. März 1923. Danach ist für Klauentiere eine Einzeluntersuchung vor-

geschrieben. Diese hat sich bei Großtieren besonders auf die Untersuchung der Maulhöhle, bei Ferkeln auf die Untersuchung der Klauen unter Hochheben der einzelnen Tiere zu erstrecken. Sofern Lahmheitserscheinungen auftreten, ist auch bei Rindern eine Untersuchung der Klauen vorzunehmen. In diesem Falle ist stets rektal die Temperatur zu messen. Werden bei Schweinen und Schafen krankheitsverdächtige Anzeichen festgestellt, so sind die Tiere einzeln zu untersuchen und ebenfalls die Temperaturen zu messen. Die bereits an den Tagen vor dem Markt eingetroffenen Tiere sind in einer Einzeluntersuchung noch vor Beginn des Auftriebes der am Markttage zugetriebenen Tiere zu untersuchen. In diesem Falle erstreckt sich bei Großtieren die Untersuchung wiederum auf die Maulhöhle und bei lahmen Tieren auf die Klauen. Nach einer etwaigen Feststellung von Seuchen sind außer der Sperre und Absonderung der seuchenkranken oder verdächtigen Tiere sofort weitere Schutz- und Sperrmaßnahmen zu erwägen. Die Tiere, die in Eisenbahnwagen ankommen, sind wagenweise vor oder beim Ausladen zu untersuchen. Das Betreten der Entladerampen ist nur dem Schlachthof-Personal und den Besitzern der Tiere gestattet. Die Einschränkung der Zahl der Personen soll die Gefahr der Seuchenverschleppung eindämmen. Demselben Ziele dient auch die Anordnung, daß Händler und Treiber die Schlachttiermärkte nur in sauberer Bekleidung betreten dürfen. Ferner ist verfügt, daß die Restbestände auf den Schlachttiermärkten täglich vor der Morgenfütterung zu untersuchen sind. Derselben Bestimmung unterliegen aus veterinärpolizeilichen Gründen die Restbestände, die in Gast- und Händlerstallungen am Markttorte oder in der Nachbarschaft des Markttortes gehalten werden.

Eine wichtige Maßnahme zur Bekämpfung der Tierseuchen auf den Schlachttiermärkten stellt das Gebot der Desinfizierung und Reinigung der Eintriebsstelle, die einen undurchlässigen Boden haben muß, dar. Desgleichen sind die verunreinigten Buchten und Rampen, in denen die Schweine untersucht werden, ständig zu säubern. Nach Beendigung des Marktes sind die Marktplätze sofort zu reinigen und gegebenenfalls zu entseuchen.

Alle Fußgänger und Fahrzeuge, die Zugänge und Ausgänge größerer Tiermärkte passieren, müssen sich bei Seuchenverdacht durch wirksame Desinfektionsmittel, die sich in Desinfektionswannen befinden, desinfizieren.

Der Verhinderung von Seuchen dient auch der § 48 der BAVG, der die Abhaltung sogenannter Vormärkte nur mit Genehmigung der höheren Veterinärbehörde zuläßt. Dieser früher vielfach geübten Gewohnheit, am Markttort oder in dessen unmittelbarer Umgehung am Markttage mit Tieren gleicher Art zu handeln, wurde dadurch Einhalt geboten, daß der gewerbsmäßige Handel mit Tieren bestimmter Gattungen an Markttagen außerhalb des Marktplatzes verboten werden kann. Diese Bestimmung ist deshalb bedeutungsvoll, weil erfahrungsgemäß dieser unkontrollierte Tiermarkt vielfach mit seuchengefährlichen Tieren, die schon aus diesem Grunde von ihren Eigentümern nicht den amtlichen Märkten zugeführt werden, beschickt wurde.

Einer Erleichterung der Seuchenbekämpfung dient auch der § 49 der BAVG. Danach kann für Tiermärkte angeordnet werden, daß alle Tiere vor dem Abtrieb unter Angabe des Bestimmungsortes und des Namens und Wohnortes des Käufers bei der zuständigen Marktbehörde gemeldet werden.

Außerordentlich bewährt hat sich eine Maßnahme, die der § 50 der BAVG vorsieht. Da Schlachttiere besonders seuchengefährdet sind, wurde die Möglichkeit geschaffen, den Abtrieb der Tiere von Schlachttiermärkten, wenn er nicht zur Schlachtung innerhalb von vier Tagen oder zum Auftrieb auf andere Schlachttiermärkte führt, zu verbieten.

Auch das Treiben von Tieren wird in der BAVG geregelt. Nach § 11 der BAVG untersagt die zuständige Landesregierung den Schlachttierhändlern das Treiben von Schweinen auf öffentlichen Wegen. Ausnahmen für kürzere Strecken sind möglich. Alles andere Tier, das sich im Besitze von Schlachttierhändlern befindet, darf nach Anordnung der höheren veterinärpolizeilichen Behörden nicht auf öffentlichen Wegen getrieben werden.

Diesen Vorschriften unterliegen die zu Handelszwecken bestimmten und dem Händler gehörenden Tiere auch dann, wenn sie für wirtschaftliche Zwecke benutzt und im Betriebe des Händlers untergebracht werden. Da die Händlertiere aus den verschiedensten Stallungen zusammengetrieben werden und deshalb einer besonderen Ansteckungsgefahr ausgesetzt ist, haben die Händler diese Vorschriften besonders zu beachten.

3.1.2.3 Behandlung der Schlachttiere

Die Behandlung der Schlachttiere vor der Schlachtung, während der Schlachtung sowie der Transport und die richtige Lagerung des erschlachteten Fleisches haben einen entscheidenden Einfluß auf die Beschaffenheit und die Qualität der aus diesen Tieren hergestellten Fleischwaren (6,19,80,165,187), da das Fleisch von Tieren, die ohne ausreichende Ruhepause und Wartung sofort nach dem Transport geschlachtet werden, eine Störung der postmortalen Reifung erfährt (16,19,78,94). Tiere, die durch längeren Transport ermüdet sind, sollten erst nach einer Ruhepause von mindestens 24 Stunden in entsprechenden, nicht zu engen Stallungen bei eventueller Tränkung bzw. Zufütterung geschlachtet werden (11,141,171,202). Die Ruhe vor der Schlachtung dient insbesondere der Regeneration des Glykogenvorrates der Muskeln, der die Voraussetzung für eine ordnungsgemäße Fleischreifung ist (16). Die Überführung zur Schlachtstätte soll ohne Erregung der Tiere und ohne Gewalt vor sich gehen (6).

Nach Richtlinien für die Verladung und Beförderung von Tieren (Runderlaß des PrMdI. vom 9. September 1937) ist bei der Verladung und Beförderung der Tiere folgendes zu beachten:

- die Verladung der Tiere hat in schonender Weise zu erfolgen,
- zur Vermeidung von Unglücksfällen sind die Böden der Transportwagen mit Stroh, Sand, Torfmüll und ähnlichen zu beschütten,
- bei der Verladung der Tiere muß genügend Abstand zwischen den Tieren gehalten werden,

- bei einer Zusammenladung von Groß- und Kleintieren in einem Waggon müssen die Tiere durch Bretter oder Vorsatzgitter voneinander getrennt sein,
- Großtiere und Schweine müssen nach Geschlechtern getrennt werden.

3.1.2.4 Die Klassifizierung der Schlachttiere

Seit der Aufstellung einer ersten Klasseneinteilung von Schlachttieren zu Beginn dieses Jahrhunderts haben sich Zweck und Aufgabe von Handelsklassen im Prinzip nicht geändert. Die Klassifizierung dient einer Standardisierung der Schlachttiere, da das lebende Tier hinsichtlich der einzelnen Gattungen, des Ausmästungsgrades, des Alters und des Gewichtes sehr unterschiedlich ist. Die Einstufung der Schlachttiere in Handelsklassen ermöglicht eine übersichtlichere Abwicklung des Handels. Die Standardisierung der Schlachttiere nach festgelegten Merkmalen schafft ferner die Basis für eine klare Ermittlung und Notierung der Preise auf den Schlachttiermärkten. Die Einrichtung von Notierungskommissionen im Jahre 1900 führte noch in demselben Jahre zur Aufstellung einer Klasseneinteilung von Schlachttieren (109). Diese Regelung war jedoch nicht für alle Märkte obligatorisch. Ein großer Fortschritt wurde im Jahre 1925 durch die Bestimmungen des "Gesetzes über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch" erzielt. Es führte zu Schlachtwertklassen, die eine differenziertere Unterteilung der Tiergattungen und eine klare Abgrenzung der einzelnen Klassen gegenüber dem Klassifizierungsschema aus dem Jahre 1900 brachten. Dieses Gesetzgebungswerk hatte reichseinheitlichen Charakter und machte die Anwendung der Schlachtwertklassen zur Pflicht. Die Anwendung der Preisermittlung auf die Handelsklassen wurde durch den vorgeschriebenen Handel nach Lebendgewicht erheblich gestrafft, vereinfacht und übersichtlicher. 10 Jahre später, am 27. Februar 1935, wurde die Verordnung zur Regelung des Verkehrs mit Schlachtvieh erlassen, die die vorher gültigen Schlachtwertklassen kaum veränderte (109). Etwas Neues und Entscheidendes war die Bildung von Schlachtwert-

klassen-Einreihungskommissionen, die vor Marktbeginn die Rinder in die entsprechenden Klassen einstufen und die jeweilige Schlachtwertklassen auf dem einzelnen Tier kennzeichnen.

Eine Änderung dieser Bestimmungen brachte das "Gesetz über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch" vom 25. April 1951. Die zweite Durchführungsverordnung zu diesem Gesetz über die Einreihung von Schlachtvieh in Handelsklassen und Notierung von Preisen für Schlachtvieh (Schlachtvieh-Handelsklassen- und Notierungsverordnung) vom 2. Mai 1951 (Bundesanzeiger Nr. 90 vom 12. Mai 1951) sieht vor, daß auf Schlachtviehgroßmärkten vor Beginn des Marktes die Einreihung der Rinder, Kälber und Schafe in die jeweiligen Handelsklassen durch eine Klassifizierungskommission in einer sogenannten "Stillen Klassifizierung" zu erfolgen hat. Mitglieder der Kommission sind Vertreter der Landwirtschaft, des Handels und des verarbeitenden Gewerbes. Die Kommissionsmitglieder werden von den berufständigen Organisationen vorgeschlagen und durch die oberste Landesbehörde berufen.

Die Bestimmungen zur Einreihung in Handelsklassen sehen vor, daß Rinder, Kälber und Schafe nach bestimmten Merkmalen wie Rasse, Mästungsgrad, Alter, Gewicht, zu erwartende Schlachtausbeute und Fleischfülle beurteilt werden, Schweine dagegen nur nach dem amtlich festgestellten Lebendgewicht. Die Einreihung von Rindern ist in die Handelsklassen A, B, C und D gesondert für Ochsen, Bullen, Kühe und Färsen durchzuführen.

In der Praxis werden die Kälber und Schafe nicht einzeln beurteilt und eingereiht (99). Die Kommission verschafft sich vielmehr einen Überblick darüber, mit welchen Anteilen etwa die einzelnen Handelsklassen am Gesamtauftrieb beteiligt sind. Später, bei der Notierung wird diese Schätzung objektiviert.

Im Gegensatz zu den 30iger Jahren wird die Handelsklasse nicht mehr am Tier sichtbar gekennzeichnet (46). Sie wird heute nach Auftriebs- oder Agenturnummer durch die Handelsklassenkommission festgelegt und in eine Liste eingetragen

(stille Klassifizierung). Diese Listeneintragung dient mit der entsprechenden Schlußscheindurchschrift der Notierung. Der Übergang von der offenen zur sogenannten stillen Klassifizierung ist erfolgt, um einen freien, ungebundenen Handel zu gewährleisten. Die Handelspartner sollen während des Marktgeschehens nicht wissen, wie die Kommission das Tier beurteilt hat. Es ist deshalb auch eine entsprechende Bekanntgabe zu diesem Zeitpunkt untersagt.

Bei der Beurteilung der Schlachttiere hat die Kommission ihr Augenmerk auf folgende in den Einreihungsrichtlinien aufgeführten Merkmale zu lenken:

Rasse: Die Rasse ist bei Rindern und Schafen zu berücksichtigen, da sie Frühreife, Größe und Gewicht des Tieres beeinflußt. Die Tiere der Höhenrassen haben z.B. keine so "abgedrehte" Form wie die Niederungsrassen. Erstere liefern in dessen kernigeres Fleisch, sie sind jedoch grobknochiger als die Niederungsrassen.

Ausmästungsgrad: Neben dem Gewicht ist vor allem der erkennbare Ansatz von Fleisch und Fett von Bedeutung. Der Vorrang sollte insbesondere den Tieren gegeben werden, die ausgeprägte Muskelfleischbildung erkennen lassen.

Alter: Das Alter des Tieres ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal und wird nach dem Zahnstand, dem Abschieben der Zähne bzw. bei Kühen auch nach den Hornringen beurteilt. Die Altersgrenze zwischen den in den Handelsklassen unterschiedenen jungen und alten Tieren liegt bei oder kurz nach dem Wechsel des letzten Milchzahnes. Tiere, die noch einen Milchzahn besitzen, gelten nach Held (64) als jünger. Zu den jüngeren Tieren werden auch Kühe gerechnet, die nicht mehr als 3 bis 4 Abkalbungen haben. Jüngere Tiere haben bei gleichem Ausmästungsgrad in der Handelsklasseneinreihung den Vorrang. Ältere Tiere werden demgemäß in die nächsttiefere Klasse eingestuft.

Gewicht: In der Handelsklasse A müssen besondere Gewichtsvoraussetzungen erfüllt werden. Stärker unter den Mindestgewichten liegende Tiere sind wegen ihrer Unreife und geringeren Schlachtausbeute in eine niedrigere Klasse einzustufen. Indessen ist das Gewicht kein verlässliches Merkmal zur Unterscheidung zwischen Rindern und Kälbern.

Schlachtausbeute: Dieses Merkmal wird nachträglich in Ausschachtungsprozenten festgestellt. Diese können jedoch nicht als einziges Beweismittel für die Einstufung in eine Handelsklasse angeführt werden; es ist zu berücksichtigen, daß die Ausbeute innerhalb einer Klasse durchaus unterschiedlich sein kann. Die Schlachtausbeute steht in engem Zusammenhang mit dem Fleisch/Fett- und dem Fleisch/Knochen-Verhältnis.

Nüchterungsgrad: Der Nüchterungsgrad beeinflusst die Handelsklasse nicht, jedoch wird er beim Aushandeln des Preises berücksichtigt.

Fleischansatz: Die Einschätzung beruht auf Adspektion und Palpation (Fleischergriff). Hinsichtlich des Knochenanteiles und des Fleisch/Knochen-Verhältnisses ergeben sich zwischen den einzelnen Handelsklassen erhebliche Unterschiede. Schmidt, Hogreve und Kliesch (118) untersuchten 60 Niederungsrinder und fanden die in der Tab. 3 mitgeteilten Ergebnisse.

Tabelle 3: Knochenanteil und Fleisch/Knochen-Verhältnis bei Rindern

Handels- klasse	Vorderviertel		Hinterviertel	
	Knochen kg	Fleisch-Knochen- Verhältnis	Knochen kg	Fleisch-Knochen- Verhältnis
AA	14,1	4,45: 1	13,89	5,79: 1
A	12,0	3,97: 1	11,89	5,36: 1
B	10,2	3,61: 1	9,97	5,05: 1
C	9,0	2,99: 1	9,00	4,20: 1
D	7,7	2,87: 1	7,65	3,93: 1

Quelle: Schmidt, Hogreve und Kliesch (118)

Nach Versuchen von Stegen (156) belaufen sich die Prozentanteile der Knochen (berechnet aus Durchschnittswerten von Untersuchungen in Berlin und Braunschweig) bei den Handelsklassen

AA auf 13,8 %

A auf 15,4 %

B auf 16,3 %

C auf 18,9 %

D auf 23,0 %

Mit abfallender Handelsklasse steigt der Knochenanteil und der Fleischanteil geht zurück. Das Fleisch/Knochen-Verhältnis (unter Berücksichtigung von Alter und Geschlecht) wird von Lerche, Goertler und Rievel (79)

bei Bullen mit 3,80 : 1,

bei Kühen mit 3,61 : 1,

bei Färsen mit 3,52 : 1

bei Ochsen mit 3,33 : 1 angegeben.

Die Handelsklasseneinteilung der Rinder erfolgt auf Grund der oben angeführten Merkmale. Nach dem Vieh- und Fleischgesetz existiert die Handelsklasse AA jedoch nicht mehr. Die einzelnen Handelsklassen sind im Anhang aufgeführt.

3.1.2.5 Der Marktpreis: Bildung, Feststellung, Notierung

Die Preisermittlung und Preisnotierung erfolgt auf Grund des Vieh- und Fleischgesetzes und seiner zweiten Durchführungsverordnung.

Der Tierkauf kommt mündlich zustande. Er wird durch gegenseitigen Handschlag bekräftigt. Über jeden Verkauf wird von den Verkäufern oder Agenturen ein Marktschlußschein in mehreren Ausfertigungen, davon eine für die Notierung, ausgestellt. Alle für die Notierung bestimmten Schlußscheine werden nach Marktende eingesammelt und nach Handelsklassen geordnet, wobei die Angaben über die Handelsklasse von der zuständigen Behörde nach den Marktnummern auf die Marktschlußscheine übertragen werden. Die für die Notierung bestimmte Durchschrift

des Marktschlußscheines wird durch eine von der obersten Landesbehörde bestimmte Stelle (in der Regel von den Schlachthofverwaltungen oder von dem Marktbeauftragten des Landes) eingesammelt und in eine bestimmte Aufstellung übertragen. Anhand dieser Aufstellung wird die "Amtliche Notierung" durch die Notierungskommission erstellt. Die Schlußscheindurchschriften werden somit der Kommission nicht vorgelegt, um einer Preisgabe von Geschäftsgeheimnissen vorzubeugen. Sie bilden mit den Klassifizierungslisten die Grundlage für die Preisnotierungslisten, in welche für jede Handelsklasse die Stückzahlen der verkauften Tiere nach den bezahlten Preisen je 100 kg Lebendgewicht eingetragen werden. Dies erfolgt auf Grund des § 13 des Vieh- und Fleischgesetzes, wonach die auf den Großmärkten beim Verkauf der Tiere erzielten Preise nach Handelsklassen zu notieren sind.

Von der zuständigen obersten Landesbehörde wird die personelle Zusammensetzung der Notierungskommission bestimmt und die Leitungsbefugnis geregelt. Kommissionsmitglieder sind in der Regel der Direktor des Schlachthofes als Vorsitzender, ein Landwirt und je ein Vertreter des Tierhandels, der Viehverwertungsgenossenschaften, der Fleischer, der Fleischwarenhändler, der Großschlächter, der Fleischwarenindustrie und der Verbraucher. Vorschläge für die Berufung der Mitglieder werden von den einzelnen berufsständigen Organisationen gemacht. Das Ergebnis der jeweiligen Notierung wird von den Mitgliedern der Kommission unterschrieben, während für die Bekanntgabe gewisser Teile der Notierung an Presse und Rundfunk allein der Vorsitzende der Kommission verantwortlich unterzeichnet. Die Weitergabe der amtlichen Notierungsergebnisse an die öffentlichen Publikationsorgane erfolgt regelmäßig durch die von der Obersten Landesbehörde bestimmte Stelle. Inhalt der amtlichen Notierung ist:

- Anzahl der aufgetriebenen Tiere,
- Überstand,
- Schwerpunkt der Preisbildung,
- Spitzenpreise der Handelsklasse A bei Rindern, Kälbern und Schafen,

- Spitzenpreise der Handelsklasse c bei Schweinen und
- stichwortartige Kennzeichnung des Marktablaufes.

Da die Preise innerhalb einer Handelsklasse je nach Marktlage und Qualität sehr verschieden sind, weist die amtliche Preisfeststellung in der Regel einen "von-bis-Preis" aus. Zum Beispiel wird die Notierung für Ochsen der Klasse A aufDM bis DM je 100 kg Lebendgewicht lauten. Diese Spanne wird nicht willkürlich festgelegt, sondern aus den innerhalb einer Handelsklasse gezahlten Preisen ermittelt. Da sehr viele Berufsgruppen, um eine genaue Beurteilung der Marktentwicklung und der Markttendenzen zu erhalten, an der Veröffentlichung der Notierungen der Großmärkte interessiert sind, sind in der zweiten Durchführungsverordnung zum Vieh- und Fleischgesetz für alle Großmärkte im Bundesgebiet einheitliche Richtlinien aufgestellt worden. Danach ist der Schwerpunkt der Preisbildung in der Notierung folgendermaßen zu ermitteln:

Aus den innerhalb einer Handelsklasse stark streuenden Preisen werden in der Regel die Preise von nicht mehr als 10 % - im Höchstfall jedoch 15 % - an der Ober- und Untergrenze der in eine Handelsklasse gehörenden Tiere weggelassen. Es ist aber der Notierungskommission - innerhalb der oben aufgezeigten Grenzen - überlassen, welchen Prozentsatz sie für die Notierung in Anwendung bringen will. Es müssen in den amtlichen Notierungen deshalb mindestens 70 % der Preise aller zu einer Handelsklasse gehörenden und verkauften Tiere berücksichtigt sein.

Seit längerer Zeit werden gleichzeitig mit der Notierung auch die Durchschnittspreise für die Handelsklassen

- A bei Bullen
- B bei Kühen und
- c bei Schweinen

bekanntgegeben. Diese Maßnahme hat sich als zweckmäßig erwie-

sen, um bei der oft großen Streuung der Notierung den tatsächlichen Schwerpunkt der Preise zu ermitteln.

3.1.2.6 Die Marktnachrichten

Von Markt zu Markt treten zum Teil erhebliche Preisschwankungen bei Schlachttieren auf (2,46). Für den Erzeuger ist es deshalb wichtig, sich vor einem Schlachttierverkauf über den zu fordernden Preis, über die zu erwartende kurz- und langfristige preistendenz - also den Preistrend - und über die zweckmäßigste Vermarktungsform zu unterrichten. Da die Preise auch jahreszeitlich bedingten Schwankungen unterliegen (46), ist es für den Erzeuger von großem Interesse, die Marktnachrichten genau zu verfolgen. Nur unter Berücksichtigung der langfristigen zyklischen Angebotsschwankungen sowie der Marktlage zum Ende der Mast- oder Nutzungsperiode ist es möglich, regelmäßig eine gute Rendite aus dem Schlachttierverkauf zu erzielen.

Dem Erzeuger stehen zur exakten Unterrichtung verschiedene Informationsquellen zur Verfügung. Zahlreiche landwirtschaftliche Fachzeitschriften, Tageszeitungen und der Rundfunk bringen kurzfristig detaillierte Marktnachrichten. Diese Kommunikationsmittel bringen die von den Notierungskommissionen ermittelten Angaben über Auftriebszahlen, Überstände und Preisspannen je 100 kg Lebendgewicht, sowie die stichwortartige Kennzeichnung des Marktablaufes.

3.1.2.7 Finanzierung und Risiko des Marktwesens

Bei einer Verwertung der Tiere durch eine Agentur übernimmt der Erzeuger das volle Preisrisiko der preisschwankungen. Dagegen wird beim Festkauf der Tiere nach Lebendgewicht dieses Risiko in vollem Umfang vom Käufer getragen. Ebenfalls besteht für den Erzeuger ein erhöhtes Preisrisiko, wenn er sein

Tier nach Notierung des nächstfolgenden Marktes fest verkauft. Im Vergleich zur agenturweisen Verwertung der Schlachttiere gehen bei dieser Art des Handels die sonstigen Kosten, Gebühren und Verluste nicht zu Lasten des Erzeugers, sondern des Käufers.

Größere Schäden an den Schlachttieren können vor allem auf dem Transport auftreten. In jedem Falle übernimmt das hierdurch entstehende Risiko der jeweilige Eigentümer der Tiere. Die Transportrisiken können durch eine bestimmte Abgabenleistung auf eine Versicherungsgesellschaft übertragen werden. Der Zeitraum, für den die Versicherung gilt, wird in Versicherungsbestimmungen genau definiert: Der Versicherungsschutz tritt mit dem Abtrieb der Tiere von der Weide oder aus dem Stall in Kraft und endet nach dem Verkauf der Tiere durch den Versicherungsabnehmer. Tiere, die vor dem Transport unter Erkrankungen litten, werden von den Versicherungsgesellschaften nicht versichert. Die Richtlinien der Eisenbahnverkehrsordnung und die Vorschriften bei der Verladung der Tiere sind genauestens zu beachten. Die Versicherungsprämie, die nach Tierart verschieden ist, wird tariflich erhoben. Die Tarife werden zeitlich je nach Bedürfnis neu festgelegt, um sie der Zahl und Art der Schadensfälle anzupassen.

Das Marktpreisniveau kann nicht immer korrekt sein, da eine objektive Beurteilung des Schlachtwertes der Tiere in lebendem Zustand nicht möglich ist. Es bleibt daher ein verhältnismäßig großer Spielraum bei der Preisbildung. In der Regel geht das Handelsrisiko zu Lasten des Erzeugers, da der Käufer unter den auf dem Schlachttiersektor meist gegebenen Verhältnissen eines vollständigen Wettbewerbs dem Anbieter gegenüber eine stärkere Marktstellung hat.

Durch das Viehseuchengesetz vom 26. Juli 1909 wurde der Abtrieb der Tiere zu anderen Zwecken als zur Schlachtung oder zum Auftrieb auf auswärtigen Märkten verboten. Der Verkäufer muß das aufgetriebene Tier entweder an einem Tag absetzen oder mit dem Verkauf der Tiere bis zum nächsten Markttag

warten. Es bietet sich dem Tierhändler auch die Möglichkeit, daß er sein Tier zu anderen Märkten treibt. Das Marktrisiko bleibt in diesen Fällen weiterhin bestehen, da die Überstandshaltung der Tiere bis zum nachfolgendem Markttag Kosten verursacht und außerdem die Marktlage der auswärtigen Schlachttiermärkte von den Händlern nur schwer im voraus beurteilt werden kann.

Nach der kaiserlichen Verordnung, betreffend die Hauptmängel und Gewährfristen beim Viehhandel vom 17. März 1899 in Verbindung mit den §§ 459 bis 492 des bürgerlichen Gesetzbuches sind als Hauptmängel der Schlachttiere folgende Erkrankungen anzusprechen (47):-

Rindvieh: Tuberkulose-Erkrankungen, sofern infolge dieser Erkrankung mehr als die Hälfte des Schlachtgewichtes nicht oder nur unter Beschränkungen als Nahrungsmittel für Menschen geeignet ist, mit einer Gewährfrist von 14 Tagen.

Schafe: allgemeine Wassersucht mit einer Gewährfrist von 14 Tagen. Als allgemeine Wassersucht ist der durch eine innere Erkrankung oder durch ungenügende Ernährung herbeigeführte wassersüchtige Zustand des Fleisches anzusehen.

Schweine:

- a) Tuberkulose-Erkrankungen unter der beim Rindvieh bezeichneten Voraussetzung, mit einer Gewährfrist von 14 Tagen
- b) Trichinen mit einer Gewährfrist von 14 Tagen
- c) Finnen mit einer Gewährfrist von 14 Tagen

Der Erzeuger hat für diese durch Hauptmängel entstehenden Schäden die Garantie zu übernehmen. Wenn er das hierdurch gegebene Risiko nicht übernehmen will, kann der Tierhalter eine Versicherung gegen Gewährsmängel abschließen. Im allgemeinen wird die Hauptmängelversicherung mit der Schlachtschadenversicherung zusammen abgeschlossen. Die Prämie ist vom Erzeuger

zu zahlen. Auf dem Schlachthof ist der Verkäufer zur Anmeldung einer Versicherung verpflichtet. Wenn einem Tier der Versicherungsschutz versagt wird, kann der Käufer das Tier dem Erzeuger wieder zur Verfügung stellen und den Kaufvertrag rückgängig machen bzw. das Tier unter Übernahme des Risikos schlachten. Die Entschädigung bei Hauptmängeln erfolgt bei versicherten Tieren unter denselben Bedingungen wie bei den im folgenden behandelten Schlachtschäden. Die durch Währschaftsschäden bedingten Versicherungsfälle sind wesentlich zahlreicher als Schadensfälle während des Transportes.

Werden bei der Fleischuntersuchung Tiere oder Teile davon beanstandet, welche nicht unter die Hauptmängel fallen, so faßt man diese Schäden als Schlachtschäden auf. Der Eigentümer der Tiere zur Zeit der Schlachtung hat dabei das Risiko zu tragen. Die Schlachttierschadenversicherungsprämie richtet sich entweder nach der Tierart (z.B. bei Rindern 8 DM und bei Schweinen 2,50 DM) oder dem Einkaufswert eines Tieres (117). Sie ist außerdem von Markt zu Markt verschieden. Nach dem vollen Schlachtwert und unter Zugrundelegung des Schlachtgewichtes sowie des örtlichen Marktpreises wird eine genaue Entschädigungssumme errechnet und mit dem Versicherungsnehmer abgerechnet. Die Entschädigungssumme darf den Einkaufspreis der Tiere nicht überschreiten. In manchen Fällen wird dem Geschädigten nicht die volle Versicherungssumme ausgezahlt. Bei Beanstandungen des ganzen Schlachttierkörpers werden von den Versicherungen auch die gesamten Schlachtkosten ersetzt. Die Versicherungsgesellschaften vertreten bei der Entschädigung einzelner Organe unterschiedliche Auffassungen. Beim Eintritt in die Versicherung werden jedoch genaue Vereinbarungen getroffen. Der Unterschied zwischen dem Versicherungsprämien der einzelnen Versicherungsgesellschaften für Transport und Währschaftsschäden ist nur gering, während bei der Schlachtschädenversicherung erhebliche Differenzen zu erkennen sind.

An Stelle der Versicherung beanspruchen die Versandschlachtereien einen Risikobetrag, der einen eventuell auftretenden Schaden abdecken soll. Bei der Höhe dieses Betrages sind

größere Schwankungen nicht ausgeschlossen. Auftretende Schäden können nicht in allen Fällen und in vollem Umfang den Schlachtereien angelastet werden. Der Anteil der Versicherungsprämie für die Transportschadenvergütung ist nur sehr klein, so daß sich hier ein kürzerer Leberdtiertransport in der Fleischvermarktung in keiner Weise auswirkt.

Für beide Vermarktungsformen - Lebend - und Fleischvermarktung- wird eine Prämie in gleicher Höhe in Rechnung gestellt. Eine Versicherungsprämie gegen Diebstahl, Transportschäden, Wärschaftsschäden und Schlachtschäden wird sowohl bei der Schlachttiervermarktung als auch bei der Fleischvermarktung zur Zeit in einer Höhe von etwa 18 DM je Rind erhoben (40).

An größeren Schlachttiermärkten erfolgt die Finanzierung des Kaufes von Schlachttieren meist durch die Banken. Die Banken sollen die Fleischer von der aus ihrer Kreditbedürftigkeit resultierenden Abhängigkeit von Kommissionär und Händler befreien (53,121). Ein weiterer Grund bzw. eine Voraussetzung für den Aufbau der Banken war die Konzentration des Tierhandels auf den Schlachttiermarkt. Für den Händler brachten die Banken den Vorteil der sofortigen Auszahlung der Preise für das verkaufte Tier, da der Tierhändler seinerseits an den Erzeuger bar bezahlen mußte (67). Somit konnte auch die Anzahl der Zwangseintreibungen bei den Fleischern erheblich gesenkt werden. Die Banken, die ursprünglich nur für den Schlachttiermarkt errichtet wurden, nahmen auch bald ihre Interessen auf den Nutzviehmarkt und anderen wirtschaftlichen Gebieten wahr, woraus im wesentlichen ihre heutige volkswirtschaftliche Bedeutung resultiert (88). Im Jahre 1900 gab es in Deutschland bereits an 8 Marktplätzen Banken und zwar: Berlin, Breslau, Chemnitz, Magdeburg, Dresden, Leipzig und Danzig. 1913 waren es 18 Märkte, an denen sich 22 dieser Spezialbanken betätigten, und 1927 belief sich die Zahl der Banken in Deutschland auf 23 (53).

Der Kaufpreis muß vom Käufer grundsätzlich noch am Markttag entrichtet werden, während der Verkäufer den erzielten Erlös abzüglich der Provision der Agentur und sonstiger an-

fallender Kosten binnen 3 Tagen erhält. Obwohl die Zahlungsbedingungen durch gesetzliche Bestimmungen festgelegt sind, werden sie im allgemeinen nicht eingehalten. Die Zahlungsregelung erfolgt häufig auf Grund gegenseitiger Vereinbarung.

An den hessischen Schlachttiergroßmärkten besteht Bankinkassozwang (148). Der Käufer kann sein Schlachttier nicht vom Markt abtreiben, bevor er den Kaufpreis entrichtet hat. Die Banken haften den Einsendern für die Abführung des Kaufpreises abzüglich der Marktspesen. Die Inkassoregelung ist gleichfalls eine Maßnahme, um eine kontinuierliche und bessere Beschickung der Großmärkte zu gewährleisten.

3.1.3 Aufgabe und Bedeutung der Einfuhr- und Vorratsstelle (EVSt).

Wenn auch nach dem Inkrafttreten der EWG Marktordnungen für Rind-, Schweine- und Geflügelfleisch die ursprünglichen Aufgaben der EVSt zum größten Teil hinfällig geworden sind, so sollen doch ihre ursprünglichen Aufgaben und Funktionen besprochen werden, da die Institution EVSt noch besteht.

Gemäß § 17 des Vieh- und Fleischgesetzes wurden die Hauptaufgaben der EVSt wie folgt definiert: intensive Marktbeobachtung, Anpassung der Importe an die Verhältnisse der deutschen Schlachttiermärkte, Durchführung einer Vorratshaltung sowie Marktausgleich bei Preis- und Versorgungsschwankungen.

Auf dem Gebiet des tier- und fleischwirtschaftlichen Außenhandels hat die EVSt sehr weitgehende Befugnisse. Die Einfuhrhändler müssen, wenn sie Schlachttiere, Fleisch und Fleischerzeugnisse einführen, ihre Ware der EVSt zum Kauf anbieten. Zur Übernahme der von den Importeuren angebotenen Ware ist aber die EVSt nicht verpflichtet, sondern nur berechtigt. Bei Ablehnung der Übernahme dürfen die angebotenen Güter weder in den Verkehr gebracht, noch verarbeitet oder sonstwie verwendet werden. Von einer solchen Maßnahme ist kein Gebrauch

gemacht worden; denn zur Einfuhr kamen nur solche Warenarten und Mengen, wie sie die Außenhandelsstelle in den Ausschreibungen zugelassen hatte (190).

Nimmt die EVSt das Übernahmeangebot an, dann geht die Ware in ihr Eigentum über. Sie kann den Importeuren gleichzeitig wieder zum Kauf, entweder zum Markt- oder Übernahmepreis, angeboten werden. Der Fall eines Weiterverkaufs zum Marktpreis ist jedoch nicht eingetreten, da ein solcher Preis bei den wechselnden Angebots- und Nachfrageverhältnissen in der Tier- und Fleischwirtschaft kaum ermittelt werden kann, im übrigen aber auch deshalb nicht, weil die Importpreise sich von den innerdeutschen Preisen nicht so stark unterscheiden, daß eine Abschöpfung oder Subvention sich als notwendig erwiesen hätte. Der Marktpreis ist vom Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten im Einvernehmen mit dem Bundeswirtschaftsminister festzulegen. In der Praxis ist also der Rückverkauf von der EVSt zum Übernahmepreis die Regel.

Eine sehr wichtige Aufgabe der EVSt ist die Vorratshaltung. Diese dient vor allem dem innerdeutschen Marktausgleich und der Sicherung von Mindesterlösen beim Schlachttierverkauf. Zur Zeit des Erlasses des Vieh- und Fleischgesetzes von 1951 wurde die Vorratshaltung durch die EVSt vornehmlich unter dem Gesichtspunkt der Versorgungssicherung gesehen. Die Bedingungen der Schlachttierproduktion bringen es mit sich, daß zu gewissen Zeiten an den Märkten ein Angebotsdruck entsteht, beispielsweise beim Weideabtrieb der Rinder im Herbst. In solchen Fällen kauft die EVSt den Überschuß, um einen zügigen Absatz der aufgetriebenen Tiere zu sichern und einen Preisverfall zu verhindern. Die übernommenen Tiere werden in Form von Fleisch oder nach der Verarbeitung als Konserven auf Lager genommen und zu Zeiten erhöhter Nachfrage wieder den Markt zugeführt. Bei der Vorratshaltung ist die EVSt auf Weisung und im Auftrage des Bundesministers für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten im Rahmen der zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel tätig.

Einfuhrhändler im Sinne des Vieh- und Fleischgesetzes ist, wer über Schlachtvieh, Fleisch und Fleischerzeugnisse nach Verbringung dieser Waren in das Bundesgebiet im eigenen oder fremden Namen und auf eigene oder fremde Rechnung zu verfügen berechtigt ist. Der Export dieser Waren durch die Einfuhrhändler darf nur mit Zustimmung der EVSt und nach Genehmigung des zuständigen Bundesministers erfolgen.

Die Organe der nach § 16 des Vieh- und Fleischgesetzes als Anstalt des öffentlichen Rechts errichteten EVSt für Schlachtvieh, Fleisch und Fleischerzeugnisse sind der Vorstand und der Verwaltungsrat. Der Vorstand vertritt die EVSt gerichtlich und außergerichtlich. Der Verwaltungsrat setzt sich zusammen aus Vertretern

- des Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, das auch den Vorsitzenden und den stellvertretende Vorsitzenden stellt,
- des Bundesfinanzministeriums und des Bundeswirtschaftsministeriums,
- der obersten Landesbehörden und
- der beteiligten Wirtschaftskreise wie
Landwirtschaft,
Verbraucher,
fleischbe- und verarbeitenden Betriebe,
Schlachttierhandel,
Exporthandel,
Einzelhandel,
Schlachttierverwertungsgenossenschaften,
Verbrauchergenossenschaften.

Der Verwaltungsrat beschließt über alle grundsätzlichen Fragen, welche die Aufgaben der EVSt betreffen, kontrolliert den Vorstand, und überwacht die Tätigkeit der EVSt.

Die EVSt ist direkt dem Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten unterstellt. Dieser regelt im einzelnen den weiteren Aufbau der EVSt, sowie die Bildung und Zuständigkeit ihrer Organe.

Durch die Verordnungen Nr. 20 und Nr. 14/64 des Rates der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und die an ihre Stelle getretenen neuen Verordnungen entfallen sämtliche Mengenbeschränkungen bei der Einfuhr von Schweine- und Rindfleisch. Für Gefrierfleisch gelten abweichende Regelungen. Die Einfuhren werden durch Abschöpfungen, also durch Preisregelungen, gesteuert. Somit entfällt hier die Aufgabe der EVSt als Einfuhrschleuse wirksam zu werden. Die Abschöpfungssätze werden von der EWG-Kommission festgesetzt und von den zuständigen Finanzbehörden vereinnahmt. Ebenso entfällt für die EVSt die Ausstellung der Ein- und Ausfuhrgenehmigungen. Damit verbleibt ihr praktisch nur noch die Verwaltung, Ergänzung und Wälzung der Bundes- und Berlinreserve und die Überwachung des Verkehrs mit denjenigen Warenarten und Mengen, die durch EWG-Verordnungen bislang noch nicht betroffen oder deren Vermarktungsarten noch nicht anderweitig geregelt sind. Die Vorratshaltung zum nationalen Angebotsausgleich und zur Sicherung der Versorgung widerspricht nicht der EWG-Marktordnung, sofern sie nicht ein Ansteigen der Marktpreise über das normale Maß der üblicherweise eintretenden kurzfristigen saisonalen Preisschwankungen bewirkt. Die Auslagerung bzw. Wälzung darf ebenfalls das Marktgeschehen nicht nennenswert beeinflussen.

3.2 Die Fleischvermarktung

3.2.1 Die Entwicklung der Fleischmärkte nach 1945 und der derzeitige Stand der Fleischvermarktung.

Die Fleischvermarktung fand durch die Differenzierung in Konsum- und Erzeugungsgebiete eine Begünstigung. Während ein starker Anstieg der Bevölkerung in den Industriezentren und Großstädten erfolgte, lag die Erzeugung von Fleisch in den marktfernen Gebieten. Aus diesen Gebieten wurden die Überschüsse nicht in Form von Schlachttieren sondern verstärkt in Form von Fleisch, besonders von Schweinefleisch, in diesen Zuschußgebieten abgesetzt. Schrittmacher dieser Entwicklung waren größere

fleischverarbeitende Betriebe, die aus Gründen der Rationalisierung zur Arbeitsteilung übergingen. Sie deckten jetzt ihren Fleischbedarf über die Fleischgroßmärkte oder durch Direktkäufe bei den Versandschlachtereien.

Einen weiteren Auftrieb erhielt die Fleischvermarktung in der Nachkriegszeit durch die veränderten Verhältnisse in der Stadt Berlin (191). Durch die Teilung der Stadt ging der zentrale Vieh- und Schlachthof verloren. Der Bedarf an Fleisch mußte durch Zufuhren aus der Bundesrepublik gedeckt werden. Die Blockade brachte schließlich den Lebendtiertransport ganz zum Erliegen, so daß aus der Bundesrepublik Fleisch eingeführt werden mußte. Für das nach Berlin eingeführte Fleisch war eine ermäßigte Ausgleichsabgabe zu entrichten, die nur ein und später zwei Pfg. pro kg betrug, im Gegensatz zur übrigen Bundesrepublik, wo auch heute noch in unterschiedlicher Höhe für jedes in eine Gemeinde mit öffentlichem Schlachthof eingeführte Fleisch eine Ausgleichsabgabe von mindestens 6 Pfg. entrichtet werden muß. So wurde 1963 der Bedarf Berlins zu etwa vier Fünftel durch Fleischzufuhren und nur zu etwa einem Fünftel durch Lebendtierzufuhren gedeckt (164). Fleisch und Lebendtierzufuhren haben demnach in Berlin ihre Rollen gegenüber der Vorkriegszeit getauscht. Die Fleischversorgung Berlins hat bewiesen, daß eine Großstadt ausschließlich mit Fleisch statt mit Lebendtieren versorgt werden kann. Gleichzeitig war die Versorgung der Bevölkerung der Stadt Berlin mit Fleisch ein Ausdruck für den Stand der Entwicklung der Technik im Fleischtransport. Im Vergleich zu dem Transport des Fleisches zu Beginn dieses Jahrhunderts, hatte sich die Kühltechnik soweit entwickelt, daß der Transport in gekühlten Lastkraftwagen über weite Transportwege ohne Beeinträchtigung der Beschaffenheit des Fleisches durchgeführt werden konnte. Aber nicht nur die Kühltechnik hatte sich entwickelt, sondern die Herstellung von Lastkraftwagen war soweit vorangeschritten, daß ein schneller Transport unter hygienischen Bedingungen gewährleistet war. Auch der Bau von Straßen und der Ausbau des Straßennetzes war seit der Jahrhundertwende soweit vorangeschritten,

um die eigentlichen Voraussetzungen für die Versorgung der Stadt Berlin mit Fleisch zu ermöglichen. Dank dieser technischen Entwicklung, demonstriert an dem Beispiel Berlin, war aber auch der Beweis erbracht, daß die Arbeitsvorgänge der Schlachtung, der Be- und Verarbeitung und des Absatzes nicht mehr unmittelbar aneinander gekoppelt werden mußten; eine zeitliche und räumliche Trennung dieser Vermarktungsvorgänge war damit möglich. Die Möglichkeit der weiteren Arbeitsteilung war gegeben.

Eine gewisse Erleichterung für die Fleischvermarktung bedeutete die gesetzliche Bestimmung, daß Betriebe, die außerhalb von Gemeinden mit öffentlichen Schlachthöfen liegen, keine Ausgleichsabgabe zu entrichten brauchen. Diese Betriebe machten sich die arbeitswirtschaftlichen Vorteile des Fleischbezuges von Versandschlachtereien sehr schnell zunutze. Besonders aus arbeitstechnischen Gründen dehnte sich der Kundenkreis der Versandschlachtereien auch auf diejenigen Großbetriebe und Ladenfleischer aus, die unter das Ausgleichsabgabengesetz fielen. Daneben sind für diese Entwicklung trotz der zu entrichtenden Ausgleichsabgaben preisliche Vorteile der Einkäufer bei relativ großem Angebot und einheitlichem Sortiment ausschlaggebend.

Die Fleischvermarktung nahm im Bundesgebiet auf Grund der Umsatzsteuerermäßigung für den Schlachtvorgang, die am 1. Januar 1957 in Kraft trat, beträchtlich zu. Die voranschreitende technische Entwicklung, insbesondere im Kühl- und Transportwesen verringerte allmählich die Verluste an Qualität und Gewicht sowie die Vermarktungskosten. Dazu kommt, daß die Preise für Schweine und Rindfleisch seit der Einführung der Ausgleichsabgabe auf annähernd das Dreifache gestiegen sind, während die Ausgleichsabgabe nicht oder nur gering erhöht wurde.

In den marktfernen Überschußgebieten gewann die Fleischvermarktung natürlicherweise zuerst an Bedeutung. Die steigende Nachfrage nach erschlachtetem Fleisch ließ ihr Produktions-

volumen in die Höhe schnellen. Das Reservoir an Arbeitskräften war hier relativ groß und die Löhne niedriger als in den Ballungszentren. Im wesentlichen Niedersachsen, einen Überschußgebiet für Schlachtschweine, entwickelte sich diese Vermarktungsform für Schweinefleisch besonders schnell. Ca. 50 % aller hier gemästeten Schlachtschweine gelangen über die Versandschlachtereien zum Versand in die Konsumgebiete, wozu ferner eine gewisse Menge in Form von verkaufsfertiger Fleisch-erzeugnisse gezählt werden muß (41,164). Trotz eines gewissen Rückganges der Fleischzufuhren nach Berlin nahm die Fleischvermarktung in der Bundesrepublik in den letzten Jahren immer stärker zu. Die Schlachttierverwertungsgenossenschaften und die ihr angegliederten Genossenschaften gingen in den letzten Jahren ebenfalls mehr und mehr zum Fleischversand der von ihnen erfaßten Schlachttiere über. Diese Vermarktungsform setzte sich bislang bei Schweinefleisch stärker als bei Rindfleisch durch, und zwar überwiegend wegen der dort besseren Berücksichtigung der Wünsche der Bedarfsträger. Ein großer Teil des Rindfleischangebotes wird über die Fleischmärkte an die Ladenfleischer verkauft. Vornehmlich entstammt das Fleisch aus Einfuhren, aus Schlachtungen an anderen Großmärkten oder aus örtlichen Schlachtungen.

Der Übergebietsliche Versand von Rindfleisch wurde zunächst nur von wenigen führenden Fleischgroßhändlern praktiziert, die an Großmärkten mit starkem Auftrieb ihre Niederlassungen hatten. Die Fleischgroßhändler handelten bevorzugt mit Verarbeitungsfleisch, weil bei der Lebendbeurteilung ältere Schlachtrinder meistens ungünstiger bewertet werden als junge. So fallen in den norddeutschen Küstengebieten eine große Menge von Schlachtrindern an, die früher mangels geeigneter Versandschlachteinrichtungen lebend über weite Entfernungen zu den Verbrauchsplätzen transportiert werden mußten. Inzwischen gibt es dort eine Reihe von Versandschlachtereien, wobei die bedeutendsten in Husum, Schleswig, Bad Bramstedt und Rendsburg liegen.

Für die gesamte Bundesrepublik ergibt sich ein ständiger Anstieg der Fleischvermarktung seit etwa 1955 (25,31,36,161,169). Diese Entwicklung wird aus den Auftriebszahlen von Lebendtieren an den 35 Großmärkten ersichtlich (Tab. 4). Bei der Besprechung der Tabelle wird vorausgesetzt, daß sich die Veränderung der gewerblichen Schlachtungen vorwiegend durch die Versand-schlachtereien ergeben. Aus der Tabelle geht hervor, daß zwar die absolute Zahl der aufgetriebenen Schlachttiere bis 1963 steigt, der Zuwachs der gewerblichen Schlachtungen aber größer ist, so daß der relative Anteil (errechnet in Prozent) der 35 Großmärkte seit etwa 1958 rückläufig ist. Von Interesse ist die Entwicklung des Auftriebes der einzelnen Schlachttierarten.

Bei Rindern hatte die Zufuhr zu den Großmärkten nach Kriegsende bis zum Jahre 1957/58 ständig zugenommen, stagnierte jedoch danach mit geringeren jährlichen Schwankungen. Prozentual ist der Anteil des Marktauftriebes in der Gesamtzahl der gewerblichen Schlachtungen sogar deutlich zurückgegangen. Betrug er 1956 noch 44,5 %, so waren es 10 Jahre später nur noch 33,7 %.

Am auffälligsten ist die Entwicklung bei den Schweinen. In dem genannten Zeitraum nahm auch das Marktangebot bei dieser Tierart bedeutend zu. Schon ab 1953 ging jedoch der Anteil des Marktauftriebes an den gewerblichen Schlachtungen trotz steigender Schweineproduktion deutlich zurück. Hatte schon in den 50er Jahren der Anteil der Marktauftriebe mit der Gesamtzahl der gewerblichen Schlachtungen nicht Schritt halten können (1951 37,2 %, 1958 32,8 %), so fiel er bis 1966 auf 20,8 % ab.

Bei der Vermarktung von Kälbern stellte erst das Jahr 1965 den Wendepunkt der Entwicklung dar. Der Anteil des Marktauftriebes an den gewerblichen Schlachtungen betrug 1951 30,9 %, wuchs in den nächsten Jahren, mit Rückschlägen, langsam an und erreichte 1965 mit 38 % die größte Ausdehnung. Im darauf folgenden Jahr setzte dann ein rückläufiger Trend ein. Nahmen die gewerblichen Schlachtungen von 1.559.800 im Jahre 1965

auf 1.622.900 im Jahre 1966 zu, so ging der Marktauftrieb von 593.100 im Jahre 1965 auf 517.300 im Jahre 1966 zurück, d.h. der Anteil verringerte sich von 38 % auf 31,9 %.

Die Entwicklung des Marktauftriebes, die für die 35 Großmärkte aufgezeigt wurde, findet ihre Parallele bei der Betrachtung des Auftriebes auf allen Schlachttiermärkten der Bundesrepublik. In der Tab. 5 wird die Entwicklung der Fleischvermarktung nicht nur durch die absolute Verminderung des Auftriebes von Schlachttieren an den Großmärkten verdeutlicht, sondern besonders durch die steigende Zufuhr von Fleisch aus der inländischen Erzeugung.

Aus der Spalte 1 der Tab. 5 ergibt sich das gleiche Bild wie bei der Besprechung der Tab. 4. Auf Grund der erhöhten Schlachtungen steigt auch der Fleischanfall bis zum Jahre 1963, ab 1964 sinkt die Menge des aus Schlachtungen am Markt stammenden Fleisches. Bei einem Vergleich des erschlachteten Fleisches im Jahre 1951 mit dem im Jahre 1963, dem Jahr des höchsten Fleischanfalls, ist eine Steigerung um 63,6 % festzustellen, während im Jahre 1966 nur noch eine Steigerung um 45,4 % im Vergleich zum Aufkommen von 1951 festgestellt werden kann. Die in den Spalten 2 und 3 der Tab. 5 enthaltene Zufuhr an Fleisch zeigt eine ständige Zunahme, wobei die gesamte Zufuhr im Vergleich der Jahre 1951 zu 1966 um 263 %, die Zufuhr aus inländischem Aufkommen im gleichen Zeitraum sogar um 580 %, zugenommen hat. Daraus geht deutlich die zunehmende Bedeutung des Handels mit Fleisch und der abnehmende Einfluß der Großmärkte als Richtmärkte für Lebendtiere hervor. In der Spalte 4 werden diese Aussagen bestätigt, da hier die gesamte Fleischmenge der Spalten 1;2 und 3 zusammengefaßt sind. Der Fleischverzehr (Spalte 5) ist in der Bundesrepublik seit 1951 ständig gestiegen und hat im Zeitraum von 1951 bis 1966 eine Steigerung um 128 % erfahren. Bei einem Vergleich des gesamten Fleischanfalles an den 35 Großmärkten mit dem Fleischverzehr in den entsprechenden Jahren (Spalte 6) zeigt sich, daß der Anteil des Aufkommens an Fleisch der 35 Großmärkte an den verzehrten

Tabelle 5: Fleischanfall an den 35 Großmärkten in 1000 to

Jahr	aus Schlachtungen am Markt	Zufuhr		Anfall insgesamt	Fleisch- verzehr	% 4 von 5		% 1 von 5		% 3 von 5	
		1	2	3	4	5	6	7	8		
1951	508.8		72.4	31.4	581.2	1.390.9	41,8	36,6		2,3	
1952	585.4		61.8	34.7	647.2	1.492.7	43,4	39,2		2,3	
1953	652.1		76.1	40.1	728.2	1.689.0	43,1	38,6		2,4	
1954	664.2		75.0	42.9	739.2	1.788.6	41,4	37,1		2,4	
1955	720.6		92.7	51.9	813.3	1.926.8	42,2	37,4		2,7	
1956	725.0		121.3	64.0	846.3	2.086.4	40,6	34,7		3,1	
1957	779.5		122.5	75.0	902.0	2.175.4	41,5	35,8		3,4	
1958	792.1		130.9	86.2	923.0	2.291.0	40,3	34,6		3,8	
1959	740.0		137.4	82.2	877.4	2.346.6	37,4	31,5		3,5	
1960	778.4		147.3	94.8	925.7	2.514.2	36,8	31,0		3,8	
1961	771.9		156.6	107.1	928.5	2.622.7	35,4	29,4		4,1	
1962	830.3		180.8	129.2	1.011.1	2.902.3	34,8	28,6		4,5	
1963	832.5		189.2	146.4	1.021.7	2.958.5	34,5	28,1		4,9	
1964	808.1		199.8	165.6	1.007.9	3.020.2	33,4	26,8		5,5	
1965	734.6		263.6	192.4	998.2	3.135.2	31,8	23,4		6,1	
1966	739.8		262.8	213.7	1.002.6	3.169.9	31,6	23,3		6,7	

Quelle: Versen, H. (169)

Fleischmenge schon seit dem Jahre 1955 gesunken ist. Den höchsten Anteil erreichte das Fleischaufkommen der 35 Großmärkte 1952 mit 43,4 %; 1966 betrug es nur noch 31,6 %. Der Rückgang des Einflusses der Schlachttiergroßmärkte als Richtmärkte für Lebendtiere wird noch deutlicher bei einem Vergleich des auf den Großmärkten erschlachteten Fleisches mit dem Fleischverzehr der entsprechenden Jahre (Spalte 7). Hierbei sinkt der Anteil von 39,2 % im Jahre 1952 auf 23,3 % im Jahre 1966. Wird der Fleischverzehr mit dem aus dem Inland den Großmärkten zugeführten Fleisch verglichen (Spalte 8), so zeigt sich eine ständige Zunahme der aus dem Inland stammenden Fleischzufuhr, die jedoch im Jahre 1966 am gesamten Fleischverzehr mit nur 6,7 % relativ gering ist, aber einen positiven Trend aufweist.

Insgesamt ist aus den Angaben der Tab. 5 zu schließen, daß trotz der Bedeutung der 35 Großmärkte der Bundesrepublik als Richtmärkte für die Preise von Lebendtieren, die Aussagekraft der Notierungen stark zurückgegangen ist. Zum anderen wird aber auch die ständige Zunahme der Fleischvermarktung und deren Bedeutung am gesamten Aufkommen des erschlachteten Fleisches deutlich.

Diese Entwicklung ist umso auffälliger, als nach der zentralen Regelung der Lebendvermarktung bis zum Jahre 1945 und auf Grund des Vieh- und Fleischgesetzes aus dem Jahre 1951 die Lebendtiervermarktung bevorzugt wurde. Heute reichen der technische Fortschritt sowie die veränderten Preis-Kosten-Verhältnisse aus, die Kosten zwischen Schlachttiervermarktung und Fleischvermarktung auszugleichen, so daß beide Vermarktungsformen wieder in echter Konkurrenz stehen.

Die Ausdehnung der Fleischvermarktung seit etwa 1950 läßt sich auf folgende Vorteile gegenüber dem bisher noch vorherrschenden System der Lebendvermarktung zurückführen (22,23,24,26,27, 44,72,74,75,84,85,86,99,100,101,149,180,186,191,200,203):

1. Von besonderer Bedeutung sind die niedrigeren Transportkosten. Diese werden durch eine größere Ausnutzung der Ladekapazität der Transportfahrzeuge erreicht. Dazu kommt, daß in der Regel beim Lebendversand die Transportverluste größer sind als beim Fleischversand. Bei der Fleischvermarktung entstehen keine Fütterungskosten am Markt. Diese Kostenvorteile fallen bei marktfernen Gebieten besonders ins Gewicht.
2. Weitere wichtige Faktoren sind die geringeren Kostenbelastungen je geschlachtetes Tier, bedingt durch eine stärkere Auslastung der Schlachthanlagen. Die Schlachtkosten sind auch geringer, weil die Versandschlachtereien lediglich nach Gesichtspunkten der Rentabilität arbeiten können und nicht mit kostenerhöhenden, behördlichen Aufgaben belastet sind, die die städtischen Schlachthäuser im Interesse der Volksgesundheit weiterhin allein tragen müssen. So haben die Versandschlachtereien keine Errichtungen, wie Sanitätsschlachthäuser und Freibänke, die die öffentlichen Schlachthäuser im Interesse der Landwirtschaft zum Zwecke der Tierseuchenbekämpfung unterhalten müssen. In den Versandschlachtereien wird in der Regel an vier Tagen, in den meisten kommunalen Schlachthöfen dagegen nur an zwei bis drei Wochentagen geschlachtet. Hinzu kommt, daß die Einführung der Fließbandarbeit den Versandschlachtereien eine wesentlich höhere Arbeitsproduktivität ermöglicht.
3. Eine verbindliche Qualitätsbeurteilung und eine dem Schlachtwert entsprechende Bezahlung wird erst durch die Fleischvermarktung ermöglicht. Während eine Klassifizierung von lebenden Schlachttieren nur ungenau den realen Schlachtwert und damit die Qualität erfaßt, können an Schlachttierkörpern einzelne Schlachtwertmerkmale, wie Fleisch/Fett-Verhältnis und Fleischbeschaffenheit aussagekräftig bewertet werden. Die Bezahlung nach dem Lebendgewicht fördert somit nicht das allgemeine Bemühen zur Verbesserung des Schlachtwertes. Eine Bezahlung nach Qualität vermag den Landwirt stärker anzuregen, die Produktion den sich wan-

delnden Anforderungen des Marktes anzupassen.

4. Der Fleischmarkt ermöglicht in gewissen Grenzen einen Ausgleich der kurzfristigen Preisschwankungen im Gegensatz zum Lebendtiermarkt. Die wöchentlichen preisschwankungen bei lebenden Tieren sind in erster Linie eine Folge kurzfristiger Auftriebsschwankungen, da Angebot und Aufnahmefähigkeit eines Marktes kaum aufeinander abgestimmt werden können; eine nachträgliche Korrektur des Angebotes durch Ergänzung der Auftriebe oder durch Abtrieb von Schlachttieren ist nicht statthaft. Beim Fleischhandel hingegen kann die Zufuhr zum Markt besser der Nachfrage angepaßt werden. Eine Anpassung des Angebotes an die Nachfrage ist hier um so eher möglich, als sich der Fleischhandel über die ganze Woche erstreckt. Die Fleischvermarktung ermöglicht eine gleichmäßige Versorgung der Konsumzentren mit Fleisch; kurzfristigen Preisschwankungen kann wirkungsvoll begegnet werden.
5. Die Fleischvermarktung gewährleistet eine gute Verwertung der Schlachttiere, da die Bedarfsträger detaillierte Ansprüche decken können, ohne ein ganzes Tier kaufen und verwerten zu müssen.

Die Vorteile der Fleischvermarktung werden sich mit wachsendem Wohlstand noch vergrößern. Einmal kommen die Möglichkeiten der Rationalisierung und Kostenersparnis bei einer Erhöhung des Lohnniveaus besonders stark zum Tragen. Zum anderen werden die Unterschiede in der Bewertung der einzelnen Teilstücke durch den Verbraucher immer größer. Der Konsument wird den Produzenten dazu veranlassen, durch verbesserte Züchtung, Fütterung und Haltung solche Schlachttiere zu erzeugen, die der Nachfrage am besten entsprechen. Eine schnelle Übertragung der Wünsche des Verbrauchers an den Produzenten ist jedoch bei der Fleischvermarktung eher möglich, wo der Preis für den Produzenten einen genauen Indikator der Qualitätsansprüche des Verbrauchers darstellt.

Ein weiterer Gesichtspunkt ergibt sich aus der fortschreitenden Arbeitsteilung zwischen Erschlachtung und Verarbeitung von Fleisch, die erhebliche Kosteneinsparungen mit sich zu bringen vermag.

Wenn die Fleischvermarktung trotz der vorher angeführten Vorteile noch keine stärkere Bedeutung erlangt hat, so sind folgende Hinderungsgründe anzuführen:

1. Nachteilig wirkt sich das "Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte (Fleischmarkthallen)" vom 5. Mai 1933 aus. Dieses Gesetz besagt, daß Gemeinden mit öffentlichen Schlachthäusern das Recht haben, eine Ausgleichsabgabe auf von auswärts zugeführtes Fleisch zu erheben. Die Einnahmen dieser Ausgleichsabgabe dienen dazu, die Schlachthofgebühren zu senken. In den letzten Jahren konnte aus bereits angeführten Gründen dieses Hindernis zum Teil überwunden werden.
2. Sofern die Schlachtung nicht in einem kommunalen Schlachthof erfolgt, muß nach der Gebührenordnung der Länder eine ebenso hohe Untersuchungsgebühr bezahlt werden wie bei Hausschlachtungen. In dieser zu entrichtenden Gebühr ist eine Abgabe an das Land enthalten, durch die die Kosten der allgemeinen Veterinärverwaltung mit gedeckt werden. Dagegen wird für die Untersuchung der Schlachttiere in kommunalen Schlachthäusern eine niedrigere Gebühr erhoben, die nur zur Kostendeckung der Schlachthöfe beiträgt. Eine Abgabe an das Land entfällt hier. Die Fleischvermarktung ist deshalb z. T. mit höheren Untersuchungsgebühren belastet als die Lebendtiervermarktung.
3. Die Erhöhung der Umsatzsteuer von 3 % im Jahre 1946 auf 4 % im Jahre 1951 hat eine stärkere Arbeitsteilung gehemmt. Bis Anfang 1957 galt die Schlachtung als umsatzsteuerschädlich. Wenn in der Großhandelsstufe geschlachtet wurde, mußten 4 statt 1 % Umsatzsteuer gezahlt werden. Dies war eine starke Belastung, da die Ware einen hohen spezifischen Wert hat und das Schlachten eine geringe Wertschöpfung darstellt. Zwar sind seit 1957 die Umsatzsteuerunterschiede aufgehoben, doch war das Zerlegen von Schweinehälften und Rinderviertel noch bis zum 31. Dezember 1967 mit der hohen Umsatzsteuer von 4 % belastet. Für die Umstellung des Vermarktungssystem war der Wegfall dieser Belastung aber wichtig, da das Zerlegen der Schlachttierhälften in Teilstücke

einen wesentlichen Vorteil der Fleischvermarktung darstellt. Dies geschah mit der Einführung der Mehrwertsteuer ab 1. Januar 1968.

4. Das Schlachten wird vom Fleischerhandwerk und fleischbe- und verarbeitendem Gewerbe als ureigene Aufgabe betrachtet. Die Verlagerung des Schlachtens auf eine andere Berufsgruppe wird von den Fleischerinnungen als berufsfremd und als Existenzbedrohung ihres Berufsstandes angesehen. Aus diesem Grund wird sehr viel Wert darauf gelegt, lebendes Tier zu kaufen, um selbst schlachten zu können. Dieser Vorsatz wird jedoch nicht mehr lückenlos befolgt, zumal wenn die Vorteile der Fleischvermarktung besonders augenfällig sind.
5. Bestimmte, qualitativ besonders hochwertige Fleisch- und Wurstwaren werden bevorzugt aus frisch erschlachtetem Fleisch hergestellt. Dazu ist die Schlachtung von Tieren am Verarbeitungsort unbedingt notwendig (6,58,59,80,112,141).
6. Die Umstellung des bisherigen Handels mit Lebendtieren auf Fleisch ist für verschiedene Agenturen auf Grund der ungenügenden Erfahrungen in der Fleischvermarktung schwierig.
7. Die Schlachttiermärkte haben über Jahrzehnte immer wieder ihr Vieh- und Schlachthofanlagen verbessert. Mit dem Bau und Ausbau von Fleischmärkten wurde aber erst in den letzten Jahren begonnen. Sie sind vielfach den Ansprüchen des Fleischgeschäftes noch nicht gewachsen; deshalb besteht die Neigung, der Schlachttiervermarktung den Vorrang zu geben.
8. Die Notierungen der Schlachttiergroßmärkte sind trotz des Rückganges des Marktauftriebes weiterhin entscheidend für die Verkäufe Ab-Hof und von dominierendem Einfluß auf die Preisbildung an den Fleischmärkten und in den Versand-schlachtereien. Da es bisher noch keine vergleichsweise Regelung über die Preisnotierung der Fleischmärkte gibt, ist der Handel mit Fleisch infolge der fehlenden Markttransparenz im Vergleich zum Lebendtierhandel erschwert. Mit dem Erlass der "Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Schweinehälften" vom 16. August 1965 (BGBl. I, S. 884) wurden die Voraussetzungen für eine Preisnotierung bei Schweinehälften geschaffen.

3.2.2 Die Organisation und der Ablauf des Fleischmarktes sowie Kosten und Gebühren

Die Fleischmärkte, die wie die Schlachthöfe und Schlacht-
märkte von den Gemeinden unterhalten und organisiert sind,
wurden in Bundesrepublik Deutschland ausnahmslos den vorhande-
nen kommunalen Schlachthöfen angegliedert. Am Anfang der Ent-
wicklung der Fleischmärkte vollzog sich der Fleischhandel in
den Schlachträumen der Schlachthöfe. Im Laufe der Zeit wurden
dann getrennte Räume und Gebäude zur Abwicklung des Fleisch-
handels errichtet. Vor 60 Jahren hat es in Deutschland 40
Städte mit eigenen Fleischmärkten gegeben. Diese Fleischmärkte
wurden nach dem zweiten Weltkrieg als große klimatisierte
Fleischmarkthallen nach neuerem Gesichtspunkten gestaltet.
Hierbei können die Fleischmarkthallen in Berlin, Frankfurt/M.
und Hamburg als die größten der Bundesrepublik bezeichnet
werden.

Tabelle 6: Struktur der Anbieter auf den Fleischmärkten der
Bundesrepublik Deutschland
(aus einer Erhebung an 24 Märkten im Frühjahr 1968)

Vorgang	Größenklassen, Umsatz t je Woche					insgesamt
	bis 100	100 bis 200	200 bis 300	300 bis 500	500 und mehr	
Betriebe Stück	6	6	3	4	5	24
Durchschnittliche Anzahl der Fleisch- großhändler oder Agenturen je Markt	6,0	14,2	15,0	21,3	46,8	20,2
Durchschnittlicher wöchentlicher Um- satz je Betrieb, t	11,4	9,7	13,6	17,2	14,0	15,2

Quelle: Böckenhoff, E. (28)

Aus der angeführten Tab. 6 geht hervor, daß 5 Märkte einen wöchentlichen Umsatz von mehr als 500 t haben. Der Umsatz an den Großmärkten Berlin, Hamburg und Frankfurt/M erreicht dagegen etwa 800 t. Den Schwerpunkt des Fleischhandels bilden die Eigengeschäfte; die Agenturen machen nur ein Viertel aller am Fleischmarkt tätigen Unternehmen aus. Je nach Größe des Marktes ändert sich die Zahl der Großhändler und Agenturen. So liegen auch die durchschnittlichen Umsätze je Betrieb im allgemeinen zwischen 10 und 15 t in der Woche.

Die Fleischmärkte werden von den Gemeinden nach eigenem Ermessen organisiert. In der Bundesrepublik Deutschland gibt es bislang keine allgemein gültigen Regelungen für eine Organisation der Fleischmärkte im Gegensatz zu den Schlachttiermärkten, wo sie schon seit langer Zeit vorliegen (28,33). Die Fleischmärkte sind in der Regel 5 Tage in der Woche geöffnet, während Schlachttiermärkte für die einzelnen Tierarten in der Regel nur an einem Wochentag abgehalten werden.

Die Fleischgroßhändler bzw. Agenturen haben auf den Märkten ihre Verkaufsstände, die größtenteils mit separaten Verkaufslagen ausgestattet sind. Die Umsätze auf einem Fleischmarkt erfolgen hauptsächlich zum Wochenbeginn. Es werden ganze Tierkörper, Hälften, Viertel und Teilstücke gehandelt. Die an den größeren Fleischmärkten regelmäßig durchgeführten Preisermittlungen und Notierungen beziehen sich im wesentlichen auf Hälften und Viertel und nur in kleinerem Umfang auf Teilstücke. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Notierungen nicht auf zuverlässigen Angaben basieren. Dazu fehlt bisher, mit Ausnahme bei Schweinehälften, eine entsprechende Klassifizierung und die Möglichkeit einer Einsicht in die Verkaufsunterlagen. Im allgemeinen werden die Preise von den Beauftragten der Marktwirtschaft bei den Fleischgroßhändlern und Agenturen durch Befragen ermittelt.

Die Fleischmarktgebühren, die von den zuständigen Behörden erhoben werden, betragen 1,5 bis 4,0 Pf/kg, im allgemeinen jedoch 2 Pf/kg Fleisch. Außerdem müssen die Händler und Agen-

turen Mieten für die Verkaufsstände und Kühlräume an die Kommunen abführen. Für das von auswärts der Stadt zugeführte Fleisch erheben die Gemeinden mit eigenem Schlachthof eine Ausgleichsabgabe, die in der Regel für das über den Fleischmarkt geleitete Fleisch 6 Pf/kg und das unter Umgehung des Fleischmarktes direkt an Be- und Verarbeitungsbetriebe geleitete Fleisch 8 Pf/kg beträgt.

3.2.3 Handelsklassen für Fleisch

3.2.3.1 Handelsklassen für Schweinehälften

Die "Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Schweinehälften" vom 16. August 1965 (BGBl. I, S. 884) ist am 1. Oktober 1965 in Kraft getreten. Nach dieser Verordnung dürfen Schweinehälften aus gewerblichen Schlachtungen nur nach den gesetzlichen Handelsklassen feilgehalten, angeboten, verkauft oder sonst in den Verkehr gebracht werden. Die Schweinehälften müssen die in der Verordnung genannten Eigenschaften, die als zugesichert im Sinne der Vorschriften des bürgerlichen Gesetzbuches gelten, aufweisen (Tab. 7). Sie werden nach Gewicht und Rückenspeckdicke in die folgenden Handelsklassen eingestuft (132, 138).

- E (vollfleischig)
- I (fleischig)
- II (mittelfett)
- III (fett)
- IV (andere)
- V (Sauen)

Die durch wandelnde Marktansprüche erforderliche züchterische Bearbeitung der Schweine führt jedoch zu Veränderungen in den Wechselbeziehungen zwischen einzelnen Schlachtmerkmalen (115, 133). Besonders die Rückenspeckdicke als wesentliche Bezugsgröße variiert bei Vergleichen über längere Zeiträume in ihrer Aussage über den Fleisch- und Fettgewebsanteil am Schlacht tierkörper. Es können also auf Grund unterschiedlicher Aus-

Tabelle 7: Handelsklassen und die für die einzelnen Handelsklassen erforderlichen Eigenschaften

Handelsklasse	Kenn- ziffer	Gewicht von zwei zusammengehörenden Hälften in Kilogramm	Speckdicke in Zentimeter	Allgemeine Eigenschaften
I	2	3	4	5
E (vollfleischig)	7 8 9	70 bis unter 80 80 bis unter 90 über 90	unter 2,5 unter 3 unter 3,5	vollfleischig in allen Körperpartien, besonders hoher Fleischanteil in Schinken, Kotelett und Bauch
I (fleischig)	6 7 8 9	60 bis unter 70 70 bis unter 80 80 bis unter 90 über 90	unter 2,5 unter 3 unter 3,5 unter 4	fleischig in allen Körperpartien, entweder: voller Schinken und mittlerer Bauch oder: mittlerer Schinken und magerer Bauch
II (mittelfett)	6 7 8 9	60 bis unter 70 70 bis unter 80 80 bis unter 90 über 90	unter 3,5 unter 4 unter 4,5 unter 5	mittlerer Fleischanteil in allen Kör- perpartien bei stärkerer Verfettung
III (fett)	6 7 8 9	60 bis unter 70 70 bis unter 80 80 bis unter 90 über 90	über 3,5 über 4 über 4,5 über 5	besonders hoher Fettanteil in allen Körperpartien
IV (andere)				den Bestimmungen der vorstehenden Handelsklassen nicht genügend sowie Schweinehälften von Altschneidern und Kümmerern
V (Sauen)	1 2		unter 4 über 4	

I. Schweine-
hälften,
ausgenommen
von Sauen

II. Schweine-
hälften
von Sauen

Das Gewicht und die Speckdicke gelten für abgekühlte Schweinehälften. Die Speckdicke ist in der Rückenmitte am senkrechten Dornfortsatz (Nabelhöhe) zu messen. Am Kamm darf der Speck höchstens 1,5 cm dicker als in der Rückenmitte sein.

Quelle : Schön, L. (138)

bildung von Fleisch und Fettgewebe in einzelnen Körperpartien Überschneidungen auftreten (114,131,139,140).

Mit den gesetzlichen Handelsklassen für Schweinehälften, die ein Ordnungssystem nach dem Fleisch- und Fettgewebsanteil darstellen, soll erreicht werden:

1. Übersichtlicher Handel mit Schweinehälften unter Berücksichtigung des Schlachtwertes,
2. Schaffung einer objektiven Grundlage für die Bezahlung von Schweinehälften,
3. Gewinnung einer übersichtlichen, nach dem Schlachtwert gestuften und damit aussagefähigen Notierung für Schweinehälften (138).

3.2.3.2 Handelsklassen für Kalb- und Rindfleisch

Die im Entwurf vorliegenden Handelsklassensysteme für Kalb- und Rindfleisch sowie für Schaffleisch beruhen auf quantitativen Schlachtmerkmalen (132,135). Im wesentlichen bestimmt die Ausbildung der wertvollen Teilstücke am Schlacht tierkörper wie Keule, Roastbeef und Schulter die Handelsklassenzuordnung. Die Einstufung erfolgt auf Grund subjektiver Beurteilung und setzt daher fundierte Kenntnisse der quantitativen und qualitativen Zusammenhänge am Schlacht tierkörper voraus. Wissenschaftliche Untersuchungen bei Schlacht tierkörpern von Rindern der Zweinutzungsrassen haben erwiesen, daß der Aussagewert der subjektiven Beurteilung durch mehrere Imponderabilien beeinflusst wird. Im einzelnen sind zu nennen (42,116,123,125,126,127):

- a. Fütterung und Haltung
- b. Wachstumsrhythmus
- c. Veränderungen der Lokalisation des Fettgewebes am Schlacht tierkörper
- d. Schlacht tierkörpergewicht
- e. Veränderungen im Fleisch- und Knochenanteil bei zunehmendem Fettgewebeanteil

Analog der Schweinehälftenklassifizierung wäre auch bei Rindern die Verwendung einer objektiv erfaßbaren Meßgröße möglich. Auf Grund variationsstatistischer Berechnungen hat sich das Gewicht von Nieren- und Beckenhöhlenfettgewebe als aussagefähigster Wertmaßstab der quantitativen Kriterien des Schlachtwertes erwiesen. Mit Hilfe von Korrelations- und Regressionsgleichungen wurde unter Berücksichtigung der genannten Einflußfaktoren eine einfach anwendbare, praktikable Methode entwickelt (122). Die Einbeziehung dieser objektiven Wertgröße in ein Klassifizierungssystem wäre ohne nennenswerten Zeitaufwand oder Wertminderung möglich.

Fleisch und Fettbeschaffenheit werden im System nicht berücksichtigt. Dennoch werden auf Grund der bestehenden Wechselbeziehungen zwischen dem Fettgewebsanteil und dem Fettgehalt des Fleisches mit der vorgeschlagenen Handelsklasseneinteilung z.B. die Marmorierung und bestimmte Geschmackskomponenten charakterisiert (123,124).

Von Einfluß auf die Fleischbeschaffenheit sind Geschlecht und Alter der Tiere. Dieser Zusammenhang ist relativ. Bei Ochsen, Färsen und Kühen ist das jeweilige Alter anders zu werten als bei Jungbullen. Um diesen spezifischen Unterschieden gerecht zu werden, wurde der Handelsklasseneinteilung ein Ordnungssystem vorgeschaltet, das eine Differenzierung nach Alter und Geschlecht in Kategorien vorsieht. Das Alter der Schlachttierkörper ist im Vermarktungsvorgang nur in den seltensten Fällen vorhanden. Auch der Zahnstand, ein Mittel zur Altersbestimmung bei Schlachttieren ist bei der Fleischvermarktung nicht mehr feststellbar. Zur Kategorienabgrenzung wird daher das Alter anhand des Ossifikationsgrades verschiedener Skeletteile berücksichtigt (4,144).

Kategorieneinteilung für Kalb- und Rindfleisch:

Kalbfleisch (KA)

Schlachttierkörper und Hälften von männlichen und weiblichen Rindern, deren Fleisch Kalbfleischeigenschaften aufweist und deren Zweihälftengewicht bis zu 150 kg reicht.

Jungrindfleisch (J)

Schlachttierkörper, Hälften und Viertel von weiblichen und kastrierten männlichen Rindern.

Reifezustand: Kreuzbeinwirbel noch deutlich durch Fugenknorpel getrennt. Dornfortsatzkappen der Lenden- und Brustwirbel knorpelig.

Ochsenfleisch (O)

Schlachttierkörper, Hälften und Viertel von kastrierten männlichen Rindern.

Reifezustand: Kreuzbein und Dornfortsatzkappen der Lenden- und Brustwirbel sowie der Habichtsknorpel (Praesternum) in verschiedenen Stadien der Verknöcherung.

Färsenfleisch (F)

Schlachttierhälften und Viertel von weiblichen Tieren, die noch nicht gekalbt haben.

Reifezustand: Kreuzbein, Dornfortsatzkappen der Lenden- und Brustwirbel sowie der Habichtsknorpel in verschiedenen Stadien der Verknöcherung.

Sehr junges Kuhfleisch (SJK)

Fleisch von Erstlingskühen, d.h. Schlachttierhälften und Viertel von weiblichen Rindern nach dem ersten Kalben.

Reifezustand: Kreuzbeinwirbel vollständig verwachsen, Dornfortsatzkappen der Lendenwirbel verknöchert, aber noch von Dornfortsätzen zu unterscheiden; Dornfortsatzkappen der kopfwärts gelegenen Brustwirbel etwa bis zu einem Viertel, der schwanzwärts gelegenen etwa bis zur Hälfte verknöchert, Habichtsknorpel bis zur Hälfte verknöchert.

Junges Kuhfleisch (JK)

Schlachttierhälften und Viertel von weiblichen Rindern, die gekalbt haben.

Reifezustand: Dornfortsatzkappen der Lendenwirbel und der schwanzwärts gelegenen Brustwirbel verknöchert, Dornfortsatzkappen der kopfwärts gelegenen Brustwirbel bis zu $\frac{3}{4}$ verknöchert, Habichtsknorpel mehr als zur Hälfte verknöchert.

Kuhfleisch (K)

Hälften und Viertel von weiblichen Tieren, die gekalbt haben.

Reifezustand: Verknöcherung des Skeletts weiter fortgeschritten als bei der Kategorie "junges Kuhfleisch".

Jungbullenfleisch (JB)

Hälften und Viertel von männlichen Rindern, die nicht kastriert worden sind.

Reifezustand: Kreuzbeinwirbel verwachsen, Trennungsfugen noch sichtbar. Dornfortsatzkappen der Lendenwirbel in fortgeschrittener Verknöcherung, sie heben sich noch sichtbar von den Dornfortsätzen ab, Dornfortsatzkappen der schwanzwärts gelegenen Brustwirbel zeigen beginnende Verknöcherung, die kopfwärts gelegenen sind noch rein knorpelig, Habichtsknorpel entweder noch reiner Knorpel oder mit beginnende Verknöcherung.

Bullenfleisch (B)

Hälften und Viertel von männlichen Rindern, die nicht kastriert worden sind.

Reifezustand: Verknöcherung des Skeletts weiter fortgeschritten als bei der Kategorie "Jungbullenfleisch".

Handelsklassenschema

Bei der Einordnung von Schlachttierkörpern werden folgende Eigenschaften des quantitativen Schlachtwertes berücksichtigt:

1. Ausbildung der wertbestimmenden Körperpartien (Keule, Rücken, Kamm usw.)
Hier werden die Bezeichnungen "beste, gute und mittlere" verwendet.
2. Fettansatz und Fettabdeckung (diese Eigenschaften sind kategoriespezifisch zu bewerten).
Die verwendeten Bezeichnungen sind: "gering (g), mittel (m) und stark (s)". Diese Graduierungen werden bei der Handelsklasseneinreihung als zusätzliche Eigenschaften berücksichtigt.

Bei den Handelsklassen für Kalb- und Rindfleisch sind folgende Bezeichnungen als verbindlich anzuwenden: E, EF, I, II, III. In der Tab. 8 des Handelsklassenschemas ist für alle Kategorien die jeweilige Klassenabgrenzung auf der Grundlage quantitativer Schlachtwertmerkmale definiert.

Der in der Fußnote der Tab. 8 angegebene Zusatz "Fettansatz und Fettabdeckung sind je nach Kategorien zu bewerten" besagt, daß die Unterteilung innerhalb der Handelsklasse nicht auf Grund des absoluten Fettgewebsanteils, sondern in Abhängigkeit von den kategoriespezifischen Variationen erfolgen muß.

3.2.3.3 Handelsklassen für Schafffleisch (Empfehlungen)

Analog den Überlegungen bei der Handelsklasseneinteilung für Schlacht tierkörper von Rindern wird bei Schafen das gleiche Einstufungssystem verwendet. Im Gegensatz zu der Auffassung einiger auf Schaffleischproduktion spezialisierter Länder wird in der Bundesrepublik darüberhinaus das besondere Augenmerk auf eine entsprechende Altersunterteilung gelegt. Auf Grund von Untersuchungen von Schön, L. (136, 137, 134) wird daher im Handelsklassensystem zur Abgrenzung von Alter und Geschlecht folgende Kategorieneinteilung vorgeschlagen:

Tabelle 8: Handelsklassen für Kalb- und Rindfleisch und die für die einzelne Handelsklasse erforderlichen Eigenschaften

Kategorien	Handelsklasse		Eigenschaften	
	verbindlich anzuwendende	zusätzlich zulässige	Ausbildung der wertbestimmenden Körperteile, wie Keule, Rücken, Bug und Kamm	Fettansatz und Fettabdeckung ¹⁾
Kalb-,) Jungrind-,) Ochsen-,) Farsen-,) sehr junges	1	2	3	4
	E	K m	beste	<u>gering</u> mittel
	EF	-	beste	stark
	I	K m s	gute	<u>gering</u> mittel stark
Kuh-,) fleisch junges Kuh-,) Kuh-,) Jungbullen-,) Bullen-,)	II	K m s	mittlere	<u>gering</u> mittel stark
	III	-	nicht den Anforderungen von E, EF, I und II entsprechend	

1) Fettansatz und Fettabdeckung sind je nach Kategorie zu bewerten
Quelle: BLm. (207)

Milchlammfleisch (L)

Schlachttierkörper von Sauglämmern, nicht über 4 Wochen alt, Höchstgewicht 7,5 kg

Milchmastlammfleisch (MM)

Schlachttierkörper von nicht abgesetzten Lämmern, nicht über 6 Monate alt, Höchstgewicht 25 kg

Mastlammfleisch (ML)

Schlachttierkörper von Stall- und Weidemastlämmern, nicht über 12 Monate alt, Höchstgewicht 30 kg

Hammelfleisch (H)

Schlachttierkörper von weiblichen Tieren (die nicht zur Zucht benutzt worden sind) und kastrierten männlichen Tieren, zwischen 1 und 2 Jahren

Schaffleisch (SCH)

Schlachttierkörper von weiblichen Tieren (die nicht zur Zucht benutzt worden sind) und kastrierten männlichen Tieren, älter als 2 Jahre

Fleisch von Mutterschafen (M)

Schlachttierkörper von weiblichen Tieren, die zur Zucht benutzt worden sind

Fleisch von Böcken (B)

Schlachttierkörper von nicht kastrierten männlichen Tieren, über 12 Monate alt.

Die Forderung, eine stark differenzierte Alterseinteilung vorzunehmen, wird beim Schaf durch gewisse qualitative Eigenschaften der Gewebe gestützt, die sich in Abhängigkeit vom Alter, und zwar schon sehr früh, im Hinblick auf sensorische Eigenschaften wesentlich verändern. Der Nachteil der Einteilung

besteht aber darin, daß die Altersfeststellung nur über den Zahnstand möglich ist.

Das Handelsklassensystem selbst berücksichtigt quantitative Merkmale des Schlachtwertes - Körperbau sowie Fettansatz und -abdeckung - bei den Kategorien, die den Schwerpunkt der Produktion bilden (L, MM, ML, H). Die Tab. 9 zeigt eine weitgehende Übereinstimmung mit den Handelsklassen für Rindfleisch.

Bei Schafffleisch (SCH) sowie Fleisch von Mutterschafen (M) und Böcken (B) entfällt das Merkmal Fettansatz und -abdeckung, da diese Kategorien einerseits eine nur zeitlich begrenzte Produktion haben und kaum ein zu starker Ausmästungsgrad zu erwarten ist und sie andererseits Abgangsprodukte der Schafhaltung darstellen, die für den Verzehr als Frischfleisch nicht in Frage kommen sollten.

3.2.4 Die Entwicklung und der derzeitige Stand der Versandschlachtungen

Innerhalb der Fleischvermarktung nehmen die Versandschlachtereien eine besondere Stellung ein. Sie läßt sich aus ihrer Entwicklung erklären. Während es bis zum Beginn unseres Jahrhunderts selbstverständlich war, daß das Tier am Orte des Verbrauchers geschlachtet wurde, setzte vor etwa 40 Jahren eine Wandlung in der Vermarktung ein. Die Verbesserungen besonders im Transportbereich ließen es zu, daß die Schlachttiere im Erzeugergebiet geschlachtet wurden und das erschlachtete Fleisch zu den Verbrauchergebieten transportiert werden konnte. Diese Funktionen wurden von den Versandschlachtereien übernommen. Eine Ausweitung der Absatzwege der Versandschlachtereien wurde jedoch durch die Förderung des Schlachttierhandels durch gesetzliche Maßnahmen gehemmt.

Am Anfang der Arbeitskette "Fleischvermarktung" sind die Bedingungen für die Schlachttier- und die Fleischvermarktung noch weitgehend gleich. Auch die Versandschlachtereien kaufen

Tabelle 9: Handelsklassen für Schafffleisch und die für die einzelne Handelsklasse erforderlichen Eigenschaften

Kategorien	Handelsklasse		Eigenschaften	
	verbindlich anzuwendende	zusätzlich zulässige	Ausbildung der wertbestimmenden Körperpartien, wie Keule, Rücken, Bug und Kamm	Fettansatz und Fettbedeckung ¹⁾
Milchlamm-(L), Milchmastlamm-(MM), Mastlamm-(ML), Hammel-(H), Schaf-(SCH), sowie Fleisch von Mutterschafen (M) Fleisch von Böcken (B)	1	2	3	4
	E ²⁾	<u>E</u> m	beste	<u>gering</u> mittel
	EF	-	beste	stark
	I	<u>E</u> <u>m</u> s	gute	<u>gering</u> mittel stark
	II	<u>E</u> <u>m</u> s	mittlere	<u>gering</u> mittel stark
	III	-	nicht den Anforderungen von E, EF, I und II entsprechend	

¹⁾ Fettansatz und -abdeckung entfallen bei SCH, M und B.

²⁾ Die Kategorien SCH, M und B können nicht in Handelsklasse E eingestuft werden

Quelle: Schön. L. (172)

ihre Schlachttiere wie die Tierhändler, nämlich nach Lebendgewicht. Damit wird auf einen wesentlichen Anreiz der Fleischvermarktung, nämlich auf die Bezahlung der Qualität des Fleisches, verzichtet. Wenn auch die Versandschlachtereien auf Grund meist betriebseigener Bonitierungssysteme den Markt mit der gewünschten Qualität beliefern, so wird doch von Seiten der Versandschlachter anfangs auf eine direkte Beeinflussung der Produktion gewünschter Fleischqualitäten verzichtet. Die Versandschlachtereien auf genossenschaftlicher Basis geben zwar den wirtschaftlichen Gewinn durch den Verkauf von bonitiertem Fleisch an ihre Mitglieder ab, da die Gewinnausschüttung aber häufig noch pauschal erfolgt, fehlt der individuelle Anreiz zur Produktion qualitätsgerechter Schlachttiere. Dies trifft zum großen Teil auch heute noch für die Erzeugung von Schlachttieren zu, obwohl durch den Erlaß der "Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Schweinehälften" vom 16. August 1965 die Klassifizierung erschlachtete Schweine möglich ist und der Handel mit Schweinehälften standardisiert werden kann. Auf Grund dieser Standardisierung ist es auch möglich, die Bezahlung nach Schlachtgewicht einzuführen. Dadurch entstehen Leitlinien für die Produktion gewünschter Fleischqualitäten.

Die Versandschlachtungen werden entweder in eigenen Schlachthanlagen oder in kommunalen Schlachthöfen von Genossenschaften oder privaten Unternehmen durchgeführt. Von den Genossenschaften wurden z.B. 1962 etwa eine Million Schweine geschlachtet. Höchstens 10 % dieser Schlachtungen dürften nach Drechsler (40) in kommunalen Schlachthöfen, 20 % in privaten Schlachtereien und der Rest in genossenschaftlichen Schlachthanlagen erfolgt sein. Für Rinderschlachtungen wurden bis zum Jahre 1963 meist die kommunalen Schlachthöfe in Anspruch genommen. Erst im Jahre 1963 wurde an genossenschaftseigenen Schlachthöfen in Schleswig, Husum, Uelzen, Bad Bramstedt und Lüboecke auch mit Rinder- versandschlachtungen begonnen (40). Im Bundesgebiet sind etwa 50 Versandschlachtereien vorhanden, davon 30 auf privater und 20 auf genossenschaftlicher Grundlage (69).

nach den statistischen Erhebungen des Bundesamtes für Ernährung und Forstwirtschaft vom September 1966 (201) in 13 Versandschlachtereien schwankt die Zahl der Schlachtungen in den einzelnen Betrieben zwischen 150 bis 3000 Tieren pro Woche. Während die Schlachtungen in den Versandschlachtereien ziemlich konstant bleiben, sind die Schlachtungen, die von Betrieben an den kommunalen Schlachthöfen vorgenommen wurden, stärkeren Schwankungen unterworfen.

Die Anlieferung der Schlachttiere erfolgt nur zu einem geringen Prozentsatz durch den Erzeuger direkt. Der überwiegende Teil der Schlachttiere wird entweder durch einen Beauftragten des Erzeugers bzw. des Schlachtunternehmers oder durch einen Zwischenhändler angeliefert. Im September 1966 wurde im Durchschnitt der 13 Versandschlachtereien ein wöchentlicher Umsatz von 16150 Schlachtschweinen verzeichnet. Davon sind 902 Tiere vom Erzeuger direkt verkauft worden. Über Zwischenhändler wurden 10690 Schlachtschweine gekauft. 4290 Schweine wurden von dem Beauftragten des Erzeugers und 268 von dem Beauftragten des Schlachtunternehmers angeliefert. Die Erfassungsprovision in Höhe von 2 bis 5 DM bzw. 1,0 oder 1,5 % wird in den meisten Fällen von Beauftragten oder vom Zwischenhändler zusammen mit eventuell anfallenden Transportkosten dem Erzeuger direkt in Rechnung gestellt. Die Abrechnungen erfolgen nach Schlachtgewicht. In Ausnahmefällen wird auch zu einem Durchschnittspreis nach Lebendgewicht abgerechnet. In Zeiten geringen Angebots werden Preiszusagen bzw. Preisgarantien an den Erzeuger gegeben, die sich einerseits auf die Höhe des Auszahlungspreises auswirken und andererseits die Klassifizierung nachteilig beeinflussen können. Diese Auszahlungspreise werden in der Regel anfangs der Woche bekanntgegeben und gelten für die ganze Woche. Manche Unternehmen arbeiten nach einem getrennten Schlacht- und Verkaufssystem. Hier schlachtet das Schlachtunternehmen im Auftrage des Erzeugers. Die Verkaufsgesellschaft übernimmt die geschlachteten Tiere und sorgt für den Weiterverkauf der Hälften.

Bei der Ermittlung des Auszahlungspreises an den Erzeuger orientieren sich fast alle Versandschlachtereien in mehr oder weniger starkem Ausmaße an der Preisgestaltung der Schlacht-tiermärkte (25,160,189). unter Berücksichtigung der Angebots- und Nachfragesituation auf dem Fleischmarkt wird als Bezugs-basis überwiegend der Durchschnittspreis der Klasse c eines Marktes oder mehrerer Richtmärkte zugrunde gelegt. In den meisten Versandschlachtereien wird das Schlachtgewicht mit einer Ausschachtung von 80 % berechnet. Das entspricht einem Umrechnungsfaktor von 1,27. Die Gewichtsabzüge, die bei der Warmverwiegung ermittelt werden, betragen 2 %. Bei der Abrechnung und Preisgestaltung werden die gesetzlichen Handelsklassen zugrunde gelegt.

4. Die institutionellen Träger der Vermarktung und deren durch Rechts-Vorschriften geregelte Funktion

Eine Vielzahl von Wirtschaftsinstitutionen hat sich mit wachsender Bevölkerungszusammenballung in dicht besiedelten Wohn-gebieten, mit fortschreitender Arbeitsteilung in der Volkswirt-schaft und mit wachsenden Ansprüchen der Verbraucher in die Konsumgüterverteilung zwischen Produzent und Verbraucher ein-geschaltet. Die Einrichtungen, welche die Ware vom Erzeuger bis zum Endverbraucher bringen, nennt man Vermarktungsträger. Damit das Erzeugerprodukt zum konsumreifen und konsumfähigen Gut wird, sind folgende Vermarktungsfunktionen erforderlich: Sammeln, Sortieren, Klassifizieren, Transportieren, Lagern, Verarbeiten, Konservieren, Verpacken, Sortimentieren, Verteilen, Kreditieren, Werben und Beraten (20,21,60,119).

In der heutigen Zeit, in der die Schlachttiererzeuger und Fleischverbraucher räumlich immer weiter auseinanderrücken, spielt die Kette der Verarbeitungsglieder vom Produzenten zum Konsumenten eine immer größere Rolle.

Nach Uhlig (168) wird die heutige Vermarktung von Schlacht-
tieren von folgenden Funktionen bestimmt: Kollektion, Zen-
tralgrossierung, Schlachtung, Zwischenhandel, Be- und Ver-
arbeitung, Grossierung und Detaillierung. Unter Kollektion
versteht Uhlig das Sammeln und zusammenfassen der bei den Er-
zeugern anfallenden Schlachttiere zu größeren Warenposten.
Handel in größeren Ausmaß an bestimmten Orten (Schlachttier-
märkte) wird als Zentralgrossierung bezeichnet. Grossierung
beinhaltet die Großhandelstätigkeit mit Fleisch und Wurst-
waren. Und schließlich wird die Weitergabe von Fleischerzeug-
nissen des Fleischers an die Endverbraucher als Detaillierung
bezeichnet.

Über die Funktionen der Vermarktungsträger gibt die nachfol-
gende Abbildung Auskunft (Abb.: 2). Zwischen dem Erzeuger von
Schlachttieren und dem Verbraucher von Fleischerzeugnissen
steht eine unterschiedliche Anzahl von Vermarktungsträgern,
die einzelne oder mehrere Funktionen in der Vermarktung aus-
üben. Alle Prozesse der Vermarktung werden vom Erzeuger selbst
ausgeführt, wenn er gleichzeitig Verbraucher ist. Dies trifft
bei den sogenannten Hausschlachtungen zu. An dem Prozeß der
Übernahme der Schlachttiere vom Erzeuger bis zu deren Schlach-
tung können mehrere Vermarktungsträger beteiligt sein. Die
Sammlung der Tiere erfolgt in der Regel durch den Schlacht-
tierhändler. Dieser führt die Schlachttiere direkt oder über
Viehagenturen der Schlachtung zu. Die gleichen Funktionen
kann aber auch die Viehagentur ausüben, nur darf sie die
Schlachttiere nicht auf eigene Rechnung zur Schlachtung an-
bieten. Die Funktionen der Kollektion und Zentralgrossierung
können aber auch übersprungen werden. Dies trifft besonders
für den sogenannten Ab-Hof-Kauf der Fleischer zu, die ihre
Schlachttiere ohne jeglichen Zwischenhandel vom Erzeuger er-
stehen. Auch Großschlächter und Fleischwarenfabriken beziehen
ihre Schlachttiere zum Teil direkt vom Erzeuger. Zwischen der
Schlachtung der Tiere und der Be- und Verarbeitung des er-
schlachteten Fleisches ist der Fleischgroßhändler eingeschal-
tet. Dort beziehen Fleischer und Fleischwarenfabriken das

zur Be- und Verarbeitung gelangende Fleisch, das sie nicht selbst durch Schlachtung gewinnen. Die von den Fleischern hergestellten Fleischerzeugnisse können direkt an den Verbraucher abgegeben werden, über den Fleischwarenhandel oder über den Einzelhandel. Die Fleischwarenfabriken können ihre Fleischwaren und Fleischerzeugnisse über folgende Wege an den Verbraucher abgeben:

1. über den Fleischwarengroßhändler, der wiederum Metzgerei- oder Einzelhandelsgeschäfte beliefert,
2. über die Einzelhandelsgeschäfte,
3. über Metzgereien,
4. über eigene Filialbetriebe

Aus dieser Übersicht des Vermarktungsprozesses von Schlachtieren geht hervor, daß in der Schlachttiervermarktung eine Reihe von Vermarktungsträgern tätig werden, welche teilweise mehrere Funktionen ausüben.

4.1 Der Schlachttierhändler

Der erste Träger in der Kette der Vermarktung von Schlachtieren ist der Schlachttierhändler. Die Entstehung dieser Berufsgruppe ist auf die wachsende Industrialisierung und dem damit verbundenen gleichzeitigen Anwachsen der Städte zurückzuführen. Der Fleischbedarf der Städte konnte nicht mehr durch die umliegenden Gebiete gedeckt werden. Ferner war aus hygienischen Gründen die Errichtung von Schlachthöfen notwendig geworden. Bedingt durch die Errichtung zentraler Schlachthanlagen wurden Schlachttiermärkte eingerichtet, deren Beschickung durch die Schlachttierhändler erfolgte. Zwischen Erzeuger und Käufer hat sich daher in den letzten 100 Jahren ein neuer Berufsstand eingeschaltet, der Schlachttierhändler. Seine Aufgabe besteht darin, die Schlachttiermärkte, die früher vom Landwirt direkt beliefert wurden, mit Schlachttieren zu versorgen. Der Tierhändler sammelt zunächst die von den Erzeugern erworbenen Schlachttiere, sortiert sie nach Gattung

und Qualität und transportiert sie nach den geeigneten Verwertungsplätzen (Schlacht-tiermärkten). Je nach Umfang der Tätigkeit der Tierhändler wird zwischen Großhändler und Kleinhändler unterschieden. Der Großhändler bedient sich sogenannter Aufkäufer und Unterhändler. Da der Kleinhändler gegenüber dem Großhändler meistens kapitalschwächer ist, übergibt er sein Tier, falls er sich nicht des gewerbsmäßigen Kommissionärs bedient, dem Großhändler zur kommissionsweisen Verwertung.

Der Erzeuger verkauft in der Bundesrepublik seine Schlacht-tiere im wesentlichen auf zwei Arten: Durch Festverkauf oder durch Kommissionsverkauf. Beim Festverkauf zahlt der Schlacht-tierhändler für das Tier dem Landwirt einen festen Preis, der im allgemeinen sofort ausgezahlt wird. Dabei trägt der Händler das volle Marktrisiko. Der Tierhändler ist deshalb bestrebt, bei seinem Preisangebot schon sein Risiko auf ein möglichst geringes Maß herabzudrücken. Es treten jedoch auf den Schlacht-tiermärkten von einem Markttag zum anderen oft große Preisunterschiede auf, so daß der Händler u.U. erhebliche Verluste erleiden kann. Durch entsprechende Gewinne an anderen Markttagen muß er deshalb versuchen, diese Verluste auszugleichen, um seinen Verdienst zu sichern.

Im allgemeinen erfolgt der Festverkauf nach Lebendgewicht, welches nach Abschluß des Kaufgeschäftes auf einer amtlichen Waage ermittelt wird. Stückverkauf, bei dem das Gewicht des Schlachttieres nur geschätzt wird, ist heute seltener als in früheren Zeiten und nur noch vereinzelt bei Groß-tieren anzutreffen. Handel nach dieser Art ist jedoch auf den Märkten untersagt.

Die Schlacht-tierverwertungsgenossenschaften haben ursprünglich den kommissionshandel eingeführt, bei dem die Tiere nicht zu einem festen Preis, sondern gegen eine Vermittlungsgebühr von den Vermarktungsträgern verwertet werden. Der private Tierhändler hat dieses Vermarktungsprinzip immer mehr übernommen. Der Erzeuger trägt bei dieser Verkaufsvermittlung (Kommissionshandel) alle Unkosten, Gebühren

und Verluste, soweit sie nicht durch die Versicherung gedeckt werden. Dem Schlachttierhändler bleibt bei dieser Vermarktungsform das Risiko der Preisschwankungen erspart und sein Verdienst ergibt sich aus einer von vornherein vereinbarten Preisdifferenz zwischen Marktpreis und Ab-Hof-Preis.

Der Standort der Tierhändler liegt besonders in den Tierüberschußgebieten. Es besteht eine enge Beziehung zwischen der Tierbestandsdichte und der Zahl der Tierhandelsbetriebe (91). Auch heute noch wird der Schlachttierhandel vorwiegend von dem Betriebsinhaber und den zugehörigen Familienmitgliedern betrieben. Etwa zwei Drittel aller Tierhandlungen werden als Ein-Mann-Betriebe geführt. Entsprechend gering ist der jährliche Umsatz pro Betrieb. 1959 hatte z.B. die Hälfte dieser Betriebe einen Jahresumsatz unter 100000 DM (91).

4.2 Die Schlachttierverwertungsgenossenschaften

Die Entstehung der Schlachttierverwertungsgenossenschaften ist auf die Ausübung der Tätigkeit der Tierhändler zurückzuführen. Im Laufe der Entwicklung hatte sich eine Abhängigkeit der Landwirte von den Schlachttierhändlern ergeben, da sie häufig beim Einkauf der Tiere auf Grund ihrer umfangreichen Erfahrungen im Abschätzen des Gewichtes und des Schlacht- und Verkaufswertes eines Tieres dem Landwirt überlegen waren (155). Die ungenügende Kenntnis des Erzeugers über Preis und Marktverhältnisse brachte dem Händler einen weiteren Vorteil, welcher sich auf die Handelsspannen günstig auswirkte (102, 153, 155). Um sich aus der Abhängigkeit der Händler zu befreien, brachten zunächst einzelne Landwirte ihre Tiere selbst zum Markt. Dieses Unternehmen war jedoch mit sehr großen Schwierigkeiten verbunden. Dem kleinen Landwirt entstanden wegen der schlechten Auslastung der Transportmittel hohe Transportkosten, da er seine Schlachttiere nur in geringen Mengen verschicken konnte. Manche Landwirte waren durch ihre mangel-

hafte Marktkennntnis sowie durch ihre fehlenden Beziehungen zu Fleischern und Großschlächtern auf die Unterstützung der Kommissionäre angewiesen. Diese versagten größtenteils ihre Unterstützung und lehnten auch meistens den kommissionsweisen Verkauf ab, oder sie verwerteten die von den Landwirten angelieferten Tiere derart schlecht, daß der Einsender nicht mehr an einer zweiten Anlieferung interessiert war. Da die Bauern sahen, daß sie ihr Schlachttier auf den Märkten nicht zu rentablen Preisen absetzen konnten, schritten sie zur Selbsthilfe und gründeten Schlacht-tierverwertungsgenossenschaften. Diese Genossenschaften haben die Aufgabe, die Wirtschaftlichkeit und die Stellung der ihnen angeschlossenen landwirtschaftlichen Betriebe am Markt zu fördern und ihre position zu stärken. Außerdem obliegt es ihnen, den Absatzweg der Schlacht-tiere besser und durch zweckmäßige Organisation kürzer zu gestalten. Um diese Ziele zu erreichen, werden Aufkäufer, Händler und Agenten übergangen und der Auftrieb von Schlacht-tieren auf den Märkten in eigener Regie vorgenommen. Somit wendet sich der Erzeuger über seine Genossenschaft direkt an die Käufer.

Die Schlacht-tierverwertungsgenossenschaften wurden zunächst in Gegenden mit besonders starker Tierhaltung gegründet (110). Im Jahre 1884 konstituierte sich in Lönningen (Oldenburg) die erste Tierverwertungsgenossenschaft in Deutschland. In kurzer Zeit entstanden in fast allen Teilen Deutschlands derartige Verwertungsgenossenschaften. So wurden 1892 in Schlawa (Pommern) und 1893 in Stolp sogenannte Fettviehvereine und 1896 in Barnstorf (Hannover) und 1897 in Lemförde weitere Tierverwertungsgenossenschaften gegründet (106). 1912 entstanden im Deutschen Reich 193 Genossenschaften. Ihre Zahl verdoppelte sich bis zum Jahre 1929 (38). Im heutigen Bundesgebiet waren Ende 1963 insgesamt 262 Schlacht-tierverwertungs-genossenschaften im Tierhandel tätig. Zusätzlich beschäftigten sich noch neben den Tierverwertungsgenossenschaften Spar- und Darlehenskassen und sonstige Genossenschaften mit dem Schlacht-tierabsatz. Im Jahre 1966 wurde die genossenschaftliche Schlacht-Nutz- und Zucht-tiererfassung von insgesamt

5 vollgeschäftstätigen Zentralen und 253 Tierverwertungsgenossenschaften ausgeführt. Hinzu kommen noch 8 Genossenschaftszentralen, die ganz oder teilweise im Tierhandel tätig sind. Die Zahl der Mitglieder nahm trotz eines Rückganges der Zahl der Verwertungsgenossenschaften ständig zu. Durch strenge Rationalisierungsmaßnahmen in der Schlachttier- und Fleischvermarktung ist die Zahl der Beschäftigten gesunken, trotzdem ist eine erhebliche Umsatzsteigerung zu verzeichnen.

Durch die Bildung von genossenschaftlichen Zentralen an allen Schlachttiermärkten gewannen die Tierverwertungsgenossenschaften einen großen Einfluß auf die Vermarktung. Infolge des Zusammenschlusses der Erzeuger und im weiteren der Genossenschaften konnten Vermarktungskosten eingespart werden, da eine Direktbelieferung der Märkte erfolgte. Der hierdurch entstandene Gewinn kam unter Ausschaltung jeglichen Zwischenhandels direkt dem Erzeuger zugute. Durch die Schlachttierverwertungsgenossenschaften kam es zu einem gesunden Wettbewerb zwischen den genossenschaftlichen und dem privaten Tierhandel.

Ähnlich dem privaten Schlachttierhandel kaufen die Genossenschaften die Tiere entweder zu einem Festpreis oder verwerten es kommissionsweise. Der Geschäftsführer wie auch seine Mitarbeiter müssen in jedem Fall über eine große Sachkenntnis bei der Beurteilung der Schlachttiere verfügen. Sie müssen weiterhin die Situationen auf dem Absatzmarkt richtig einschätzen können, um entweder für die Genossenschaft oder das einzelne Mitglied den größten Verkaufserlös zu erzielen. Beim Festverkauf wird im allgemeinen die letzte Marktnotierung eines bestimmten Handelsplatzes bei der Preisfestsetzung berücksichtigt. Hauptsächlich wird jedoch von den Genossenschaften der einfachere Kommissionshandel durchgeführt, womit sich auch der Kapitalbedarf der Genossenschaften verringert. Der Erlös für die abgesetzten Schlachttiere wird den Erzeugern nach dem zweiten oder dritten Verkaufstage ausgezahlt. Einige Genossenschaften zahlen vor dem Verkauf der Tiere Abschlagzahlungen an die Anlieferer und lassen die endgültige Abrechnung nach dem Verkauf oder nach Jahresende folgen.

Um den Erlös für ein vom Erzeuger abgesetztes Schlacht tier noch zu steigern, beschränkt sich die Funktion der Tierv erwertungsgenossenschaften nicht nur auf die Lebendtierv erwertung, sondern wird in letzter Zeit auch auf die Fleischv erwertung ausgedehnt. Weiterhin werden eigene Schlachtungen und Fleischverkäufe durchgeführt.

Aus der Tab. 10 geht hervor, daß die genossenschaftliche Schlacht tiererfassung im Jahre 1938 insgesamt 1.986.000 Stück Tier betrug. Davon entfielen 317.000 Stück auf Rinder, 456.000 Stück auf Kälber, 1.167.000 Stück auf Schweine und 46.000 Stück auf Schafe und Ziegen. Die Gesamtzahl zeigt in den Jahren 1949/50 ein Absinken auf etwa die Hälfte der Anzahl vor 1938. Nach 1950 bis 1967 ist eine ständige Zunahme in der Erfassung der Schlacht tier e durch Genossenschaften zu verzeichnen. Im gleichen Zeitraum wuchs der Anteil der Rinder auf etwa den doppelten Wert an, während der der Kälber, Schafe und Ziegen, sowie Pferde eine deutliche abnehmende Tendenz zeigt.

Die Zahlen der genossenschaftlichen Schlacht tiererfassung weisen eine deutliche Zunahme auf. Dabei ist der Anteil der Tiere, der über die Schlacht tiermärkte geht, in den letzten Jahren zurückgegangen. Dies ist ein weiteres Indiz für die zunehmende Bedeutung der Fleischvermarktung, denn die Anteile, die nicht über den Schlacht tiermarkt gehen, werden fast ausschließlich auf dem Wege der Fleischvermarktung verwertet. Über die Hälfte der gesamten genossenschaftlichen Schweineerfassung geht heute den Weg der Fleischvermarktung, hauptsächlich über die großen Versandschlacht ereien im nördlichen Teil der Bundesrepublik.

4.3 Die Schlacht tieragenturen

Das fortschreitende Wachstum der Schlacht tiermärkte erforder te neue Zwischenglieder in der Vermarktung. Die Händler waren

Tabelle 10: Die genossenschaftliche Schlachttier-erfassung in den Jahren 1938, 1939 und 1949
bis 1967 (197). Angaben in 1000 Stück

Jahr	Rinder	Kälber	Schweine	Schafe und Ziegen	Pferde	Schlachttiere insgesamt	Wert in Mill. DM
1938	317	456	1167	46	--	1986	317.7 (RM)
1939	345	506	1339	54	)*	2244	376.7 (RM)
1949	221	338	383	141	1	1134	302.8
1950	162	275	816	71	1	1325	377.4
1951	206	303	1232	41	2	1784	583.0
1952	226	322	1450	48	2	2048	647.9
1953	236	324	1404	55	1	2020	618.0
1954	267	323	1473	38	1	2102	710.1
1955	272	307	1840	30	1	2450	775.2
1956	284	296	1977	25	1	2583	872.5
1957	329	298	2122	30	0.4	2780	923.6
1958	337	283	2268	28	0.5	2916	979.4
1959	347	276	2290	32	0.8	2946	1076.6
1960	373	283	2513	35	0.6	3204	1137.2
1961	385	277	2732	37	0.5	3432	1228.1
1962	427	280	2924	31	0.4	3663	1299.5
1963	458	307	2927	40	0.4	3732	1416.5
1964	424	275	3143	54	--	3897	1504.4
1965	405	295	3510	32	--	4182	1644.3
1966	479	235	3554	21	--	4289	1885.7
1967	527	213	3765	24	--	4529	1785.2

)* mit Rinder befaßt

in Anbetracht der weiten Entfernungen zum Schlachttiermarkt häufig nicht mehr in der Lage, neben Schlachttiereinkauf und Transportbegleitung das Tier auch noch auf dem Markt zu verkaufen. Dazu kam noch, daß die Verhältnisse auf den Märkten durch Zunahme der Auftriebe und der Zahl der Anbieter und Käufer im Laufe der Zeit immer unübersichtlicher und verwickelter wurden. Nur bei ständiger Anwesenheit und laufender Beobachtung des Marktes konnte der Verkäufer seine Geschäftsinteressen wahren. Hierdurch entstand das Gewerbe der Kommissionäre und der Agenten, die die Tiere im Auftrage der Händler auf Provisionsbasis an die Fleischer verkauften. Anfänglich war die Zahl der Kommissionäre und Agenten auf dem Markt als Verkaufsvermittler ausgeglichen. Der Agent oder Handelsvertreter führte die Transaktionen im fremden Namen und auf fremde Rechnung aus, während der Kommissionär im eigenen Namen für fremde Rechnung das Geschäft abschloß (198). Durch die Einführung der Umsatzsteuer im Jahre 1916 ("Gesetz über einen Warenumsatzstempel" vom 26. Juni 1916 (RGBl. S. 639)) und 1918 ("Umsatzsteuergesetz" vom 26. Juni 1918 (RGBl. S. 779)) wurde der gesamte Umsatz des Kommissionshandels versteuert. Beim Agenturhandel dagegen wurde nur die Provision umsatzsteuerpflichtig. Um die höhere Besteuerung zu vermeiden, ging der Kommissionär allmählich zum Agenturhandel über. Im Jahre 1925 wurde den Kommissionären das Eigengeschäft auf den Märkten durch das "Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch" vom 10. August 1925 verboten. Durch die "Verordnung zur Regelung des Verkehrs mit Schlachtvieh" vom 27. Februar 1935 (RGBl. S. 301) wurde der Agenturzwang angeordnet. Das in der Bundesrepublik Deutschland gültige "Gesetz über den Verkehr mit Vieh- und Fleisch" (Vieh- und Fleischgesetz) vom 25. April 1951 hat den Agenturzwang nicht für alle Märkte verbindlich vorgeschrieben, sondern überläßt die Entscheidung den einzelnen Landesregierungen. Die oberste Landesbehörde ist ermächtigt nach § 9 dieses Gesetzes anzuordnen, daß auf Groß- und Schlachttiermärkten die Schlachttiere nur durch Agenturen (Agenten, landwirtschaftliche Viehverkaufsstellen der Viehverwertungsgenossenschaften) zu verkaufen sind. Käufe und

Verkäufe auf eigene Rechnung sind dadurch den Agenturen nicht mehr gestattet. Durch diese Vorschriften soll verhindert werden, daß die Agenturen ihre Aufgabe der treuhänderischen Vermittlung durch Eigengeschäfte vernachlässigen. Durch den Agenturzwang auf Groß- und Schlachttiermärkten ist eine Begrenzung der Zahl der Agenturen gegeben (2), und damit erhoffte man sich eine gute Markttransparenz für alle Beteiligten. Die Agenturen besitzen auf Grund ihrer Marktansässigkeit eine gute Übersicht und genaue Kenntnis über die Marktverhältnisse. Die Agenturen sind ferner über die Umsatzhöhe und die finanziellen Verhältnisse ihrer Stammkunden außergewöhnlich gut informiert. Enge Verbindungen bestehen meist zu den Anbietern aus den Kreisen des Tierhandels. Diese bekommen über die Agenturen Hinweise und Vorschläge für den gesamten Einkauf auf dem Lande. Für Ratschläge an den Händler ist ausschließlich der Agent zuständig. Hierdurch wird eine kontinuierliche Marktbeschickung und eine gute Beratungssituation geschaffen, die dem Tierhändler und über diesen auch dem Produzenten zugute kommt. Im Jahre 1961 gab es im Bundesgebiet ca. 3000 Arbeitsstätten, die eine Vermittlung von lebenden Tieren durchführten (199). In dieser Zahl sind sowohl private Schlachttieragenturen als auch genossenschaftliche Tierverkaufsstellen enthalten. Die Zahl der Beschäftigten pro Arbeitsstätte weist in den einzelnen Bundesländern große Unterschiede auf, sie schwankte 1961 zwischen 1,2 im Saarland und 4,8 in Hamburg (91). Laut Angaben des Raiffeisenverbandes von 1961 gab es innerhalb des Schlachttieragenturhandels ca. 100 landwirtschaftliche Tierverkaufsstellen (197), welche hauptsächlich das über landwirtschaftliche Genossenschaften angelieferte Tier den bedeutenderen Märkten zuführen. Der größte Teil der Schlachttiervermittlungsstellen wird jedoch auf privater Basis betrieben. Im Durchschnitt des Jahres 1963 hatten die Genossenschaften einen durchschnittlichen Anteil von 24,4 % am Gesamtauftrieb aller größeren Schlachttiermärkte, das verbleibende Angebot von 75,6 % entfällt auf private Agenturen. Der errechnete Anteil pro Agentur liegt zwischen 1 und 4 % des Gesamtauftriebs eines Marktes.

Eine erneute Wandlung auf diesem Sektor brachte die Einführung der Mehrwertsteuer am 1. Januar 1968 mit sich; durch Wegfall der steuerlichen Mehrbelastung werden jetzt wieder in zunehmendem Maße Kommissionsgeschäfte durchgeführt.

4.4 Das Fleischerhandwerk

In der Zeit der reinen Agrarwirtschaft diente das Schlachten von Tieren nur der Selbstversorgung. Als Ansatz der ersten handwerklichen Schlachtung kann man das Schlachten in den Klöstern und an den Fürstenhöfen betrachten. Mit dem Anwachsen der Städte und der damit schnell fortschreitenden Arbeitsteilung erlangte der Handwerksstand rasch eine große Bedeutung. Indem er sich zu Berufsverbänden, den damaligen Zünften zusammenschloß, konnte er einen großen Einfluß auf die Stadtverwaltung ausüben. Die Fleischerzünfte nahmen an dieser Entwicklung regen Anteil (53). Im 19. Jahrhundert wurde durch die Gewerbefreiheit die Macht und der Einfluß der Zünfte gebrochen. Nach der Gewerbeordnung des Staates Preußen von 1869 stand jedem der Weg zum Fleischerhandwerk durch die völlige Gewerbefreiheit offen. Die Folge davon war eine rasche Vermehrung der Betriebe und damit eine schärfere Konkurrenz. Viele handwerkliche Betriebe schlossen sich zu Handwerkerfachverbänden zusammen und forderten eine obligatorische Innung. Erst 1875 gelang es auf freiwilliger Grundlage den ersten deutschen Fleischerverband zu gründen. Dieser vermochte einen nicht unerheblichen Einfluß auf die weitere Gesetzgebung auszuüben. So wurde 1897 die Möglichkeit zur Bildung von Zwangsinnungen geschaffen und 1908 folgte die Einführung des kleinen Befähigungsnachweises zur Regelung des Lehrlings- und Meisterwesens. Der erste Weltkrieg zerstörte alle vorher so mühsam aufgebauten Einrichtungen und Errungenschaften und führte zu einer Existenzbedrohung vieler Betriebe. Der Wiederaufbau nach dem ersten Weltkrieg wurde durch die fortschreitende Inflation im Keime erstickt. Viele im Fleischerhandwerk Tätige verloren ihr Vermögen und zum Teil ihre Existenz. Erst nach 1933 konnten

dann die alten Forderungen des Handwerks nach Pflichtmitgliedschaft in der Innung und großem Befähigungsnachweis erfüllt werden. Der zweite Weltkrieg und die Nachkriegszeit mit ihrer Lebensmittelknappheit und ihrer äußerst beschränkten Zuteilung an Fleisch brachten die einzelnen Betriebe in solche Schwierigkeiten, daß viele Fleischer sich gezwungen sahen, ihr Geschäft mit dem Verkauf anderer Handelswaren zu beleben (64).

Seit den Anfängen der Berufsgruppenbildung übernahm das Fleischerhandwerk die Deckung des allmählich wachsenden Bedarfs an Fleisch und Fleischerzeugnissen und wurde somit zu einem der wichtigsten Glieder in der Kette der Vermarktungsträger. Gleichzeitig stellt der Fleischer den bedeutendsten Handelspartner des landwirtschaftlichen Erzeugers im Absatz von Schlachttieren dar. Die Errichtung kommunaler Schlachthöfe brachte viele wirtschaftliche Vorteile, besonders für kapital-schwache Fleischer, die aus eigenen Mitteln keine privaten Schlachthäuser errichten konnten. Die modernen Schlachthauseinrichtungen mit ihren arbeitserleichternden Hilfsmitteln trugen dazu bei, die Zahl der selbständigen Fleischer zu erhöhen, weil dadurch das zur Errichtung einer eigenen Fleischerei notwendige Kapital verringert wurde. Durch den relativen Rückgang der Hausschlachtungen sowie durch das Anwachsen der Bevölkerung wurde der Tätigkeitsbereich des Fleischergewerbes entscheidend erweitert, führte aber auch zur Abgabe zahlreicher Funktionen. Bei wachsenden Entfernungen zwischen Erzeuger und Verbraucher sah sich der Fleischer kaum noch in der Lage, den Einkauf von Tieren ausschließlich selbst zu tätigen und überließ diese Funktionen sowie den Transport der Tiere zu den Märkten teilweise dem Schlachttierhandel.

Auf Grund wirtschaftlicher Belange kam es im Fleischergewerbe zu mehreren Betriebstypen:

1. Fleischereien, die ihre Tiere selbst, entweder direkt beim Erzeuger oder auf dem Markt kaufen, schlachten und das Fleisch sowie daraus hergestellte Verarbeitungsprodukte selbst vertreiben.

2. Fleischereien, die in großen Mengen Schlachttiere kaufen, schlachten und das erschlachtete Fleisch weiter verkaufen (Großschlächter).

Die Großschlächter bieten nicht nur Fleisch zum Verkauf an, sondern verarbeiten es zum Teil selbst zu verkaufsfertiger Ware. Sie stellen eine Vorstufe der Fleischwarenfabriken dar. In Norddeutschland ist der Trend zur Großschlächtereier stärker ausgeprägt als in Süddeutschland, da in Norddeutschland im Verhältnis zur Bevölkerungsdichte weniger Fleischereien vorhanden sind und somit von einer Fleischerei mehr Personen mit Fleisch und Fleischerzeugnissen versorgt werden müssen. Diese Tatsache veranschaulicht Tab. 11 aus dem Jahre 1962 (91). Sie zeigt, daß die Fleischereien als Versorgungsbetriebe in einem nicht gleichbleibenden Verhältnis zur Einwohnerzahl verteilt sind. In den nördlichen Bundesländern Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen sowie West-Berlin entfallen auf einen Fleischereibetrieb mehr Verbraucher als in den südlichen Bundesländern Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Hessen. Mit der verringerten Zahl der von Fleischereibetrieben zu versorgenden Einwohner je Fleischerei sinkt auch in der Regel der Umsatz pro Betrieb. Dies bedeutet, auf den Einzelbetrieb bezogen, ein Umsatzgefälle von Norden nach Süden.

Auf Grund ihrer Rohstoffzufuhr können wiederum drei Arten von Fleischereibetrieben unterschieden werden.

1. Die Betriebe, die in einem Schlachttierüberschußgebiet ansässig sind. In diesen Gebieten umgehen die Fleischer meist die Schlachttiermärkte, indem sie ihre Schlachttiere vom Erzeuger kaufen.
2. Betriebe, die im Bevölkerungsballungszentrum ansässig sind. Sie können ihren Schlachttierbedarf nur noch zu einem ganz geringen Teil aus der engeren Umgebung decken und müssen deshalb hauptsächlich über die Schlachttiermärkte einkaufen.
3. Betriebe, die in gleichem Maße ihren Bedarf durch Direktkauf vom Erzeuger sowie über die Schlachttiermärkte beziehen.

Tabelle 11: Fleischereien und ihre Umsätze in Relation zur
Bevölkerung nach Bundesländern für das Jahr 1962

Bundesland	Zahl der Betriebe		Gesamter Umsatz		Einwohner pro Betrieb
	absolut	relativ	1000 DM	in %	
Schleswig- Holstein	1413	3,8	668.027	6,0	1640
Hamburg	909	2,4	441.082	3,7	2016
Niedersachsen	3978	10,6	1.253.847	11,3	1669
Bremen	355	0,9	105.053	0,9	1990
Nordrhein- Westfalen	9574	25,4	2.931.509	26,3	1661
Hessen	3896	10,4	1.004.962	9,0	1236
Rheinland- pfalz	3078	8,2	722.156	6,5	1110
Baden- Württemberg	5468	14,6	1.542.566	13,9	1419
Bayern	7178	19,1	1.895.748	17,0	1326
Saarland	648	1,7	159.619	1,4	1655
West-Berlin	1030	2,8	437.177	3,9	2133
Bundesgebiet und W.Berlin	37.527	100	11.131.686	100	1497

Quelle: Niehaus, H. (91)

In den Überschußgebieten versorgt sich das Fleischerhandwerk bei Schlachtrindern zu 70 bis 80 % direkt beim Erzeuger, während der Restbedarf vom Tierhandel bezogen wird. 5% des Restes entfallen auf die Schlachttiermärkte. Der Einkauf erstreckt sich nicht nur auf lebende Rinder, sondern etwa 30 % des benötigten Rindfleisches wird in Form von geschlachteten Tieren vom Fleischmarkt oder über den Fleischversand bezogen. Kälber hingegen werden fast ausschließlich direkt vom Erzeuger er-

standen. Die meisten Fleischer kaufen die benötigten Schlachtschweine ebenfalls direkt vom Erzeuger, aber nicht sporadisch, sondern auf Grund von langjährigen Lieferbeziehungen mit einzelnen Erzeugerbetrieben. Etwa 70 % der Lebendschweine werden direkt vom Erzeuger eingekauft, 5 % kommen vom Schlachttiermarkt und 25 % werden über den privaten bzw. den genossenschaftlichen Schweinehandel bezogen. Ähnlich wie bei den Rindern werden hier auch 10 % des benötigten Schweinefleisches in Form geschlachteter Ware eingekauft (91). Nach Niehaus (91) wurden im Jahre 1963 etwa je Betrieb 60 Tonnen Fleisch umgesetzt, wovon 60 % auf das Schweinefleisch, 37 % auf das Rindfleisch und der Rest auf Kalbfleisch entfielen.

Mit steigender Entfernung zwischen den Verbraucher- und Erzeugerstätten wächst der Anteil des Tierhandels am Einkauf und Weiterverkauf der Lebendschlachttiere. An den Orten des größten Verbrauchs ist das Verhältnis der Mengen des direkten Einkaufes zum Einkauf über den Markt im Vergleich zu erzeugernahen Gebieten umgekehrt. Hier werden 70 % bis 80 % des Fleischbedarfs über den Schlachttiermarkt gedeckt und 20 % bis 30 % über den direkten Bezug vom Erzeuger oder Fleischgroßhändler. Den größten Anteil machte dabei das Rindfleisch aus. Da manche Betriebe in einer Woche nicht in der Lage sind, ein ganzes Rind im Geschäft umzusetzen, beziehen sie über den Fleischhandel Hälften, Viertel oder noch kleinere Handelseinheiten. Der Bedarf einer Fleischerei beträgt pro Woche im Mittel ein bis zwei Stück Großtier und sechs bis zehn Schweine. Der Fleischabsatz eines einzelnen Betriebes beträgt in den erzeugerfernen Gebieten durchschnittlich 78 Tonnen im Gegensatz zu 60 Tonnen in den erzeugernahen Gebieten. Davon werden vier Fünftel direkt an den Kunden und der Rest an den Fleischgroßhandel und Einzelhandel verkauft (91).

4.5 Die Großschlächter und Fleischgroßhändler

Wie schon ausgeführt wurde, spaltete sich vom Fleischerhandwerk ein neuer Berufsstand ab, der Engrosschlächter oder Großschlächter, der ein Glied in der Handelskette zwischen Erzeuger und Fleischer oder direkt zwischen Erzeuger und Verbraucher darstellt. Er kauft Schlachttiere direkt vom Erzeuger, vom Tierhändler oder über den Schlachttiermarkt auf eigene Rechnung und im eigenen Namen und schlachtet, sofern er die Möglichkeit hat, im eigenen Betrieb oder überläßt diese Aufgabe den Schlachthöfen. Das geschlachtete Fleisch vertreibt er zu einem kleinen Teil direkt an den Verbraucher, zum größten Teil aber an kleinere Metzgereibetriebe (176).

Eine weitere marktwirtschaftliche Bedeutung bekommt der Großschlächter dadurch, daß er den kleineren Metzgereibetrieben die Möglichkeit bietet, Teilstücke zu kaufen. Somit werden diese in die Lage versetzt, den Wünschen ihrer Kundschaft voll gerecht zu werden. Durch die größere Anzahl der geschlachteten Tiere kann der Großschlächter die anfallenden Schlachtnebenprodukte wie Häute, Därme, Fette usw. rationeller und ökonomischer verwerten.

Bis zum Jahre 1916 wuchs die Zahl der Großschlächtereien beträchtlich. Auf Grund der Einführung der Umsatzsteuer stagnierte der Zuwachs wie bei der Kommissionsvermarktung. Bedingt durch die Erhöhung der Umsatzsteuer in den Jahren 1946 auf 3 % und 1951 auf 4 %, die sowohl der Großschlächter als auch der Ladenmetzger als Weiterverkäufer bezahlen mußten, war die Zahl der Großschlächtereien rückläufig. Erlemann (44) kommt auf Grund seiner Untersuchung zu dem Schluß, daß etwa 30 % der damals existierenden Großschlächter wegen dieser Umsatzsteuergesetze von 1946 bzw. 1951 ihren Betrieb aufgaben. Das "neunte Gesetz zur Änderung des Umsatzsteuergesetzes" vom 18. Oktober 1957 (BGBl. I, S. 1743) brachte eine Wende, da nur noch verbrauchsfertiges Fleisch mit der vollen Umsatzsteuer, größere Teilstücke wie Hälften und Viertel aber nur noch mit 1 % Umsatzsteuer veranlagt wurden. Diese steuerliche Maßnahme

trug mit dazu bei, daß das Großschlächtergewerbe nach 1957 einen Aufschwung nahm. So stieg in Nordrhein-Westfalen der Anteil der Großschlächter an allen gewerblichen Schlachtungen von 27 % im Jahre 1954/55 (81) auf 34,4 % im Jahre 1963/64 (183) Tab. 12.

Tabelle 12: Anteil der Großschlächter an der Benutzung öffentlicher Schlachthanlagen auf den Großmarktplätzen ^x in Nordrhein-Westfalen (in % der Schlachtgewicht). Durchschnittswerte der Jahre 1954/55, 1960/61 und 1963/64

Viehart	1954 und 1955 %	1960 und 1961 %	1963 und 1964 %	1963 und 1964 im Ver- gleich 1954 und 1955 1954 und 1955 = 100
Rinder	46,9	54,0	54,9	117
Schweine	15,6	21,5	21,4	137
Kälber	41,9	67,1	62,7	150
Schafe	75,4	85,9	86,5	115
insgesamt	27,1	33,8	34,4	127

Quelle: Lotz, W. (81)

Willers, B. (183)

x ohne Hagen

Wie die Tabelle aufweist, erhöhte sich der Anteil der Rinderschlachtungen in den Großstädten Nordrhein-Westfalens in den Jahren 1954 bis 1964 um 17 %, der bei Schweinen um 37 %, bei Kälbern um 50 % und bei Schafen um 15 %. Die Großschlächter konnten auch den größten Anteil an der absoluten Zunahme der Schlachtungen verzeichnen. Auf Grund der Änderung in der Umsatzsteuergesetzgebung nahmen auch die Schweine- und Kälberschlachtungen der Großschlächtereien zu. Nach Willers (183) erhöhte sich der Umsatz der Großschlächter im Wirtschafts-

jahre 1963/64 um 33 % bei Schweinen um 63 % bei Rindern im Vergleich zum Jahre 1954.

Im Laufe der Zeit spezialisierten sich auch die Großschlächtereien. So entstanden Betriebe, die nur Rinder oder nur Schweine und Kälber schlachteten, wobei der größte Teil der Großschlächter sich für die Rinderschlachtung entschied. Die Betriebe, die sowohl Rinder wie Kälber und Schweine schlachteten, waren in der Minderzahl. Weiterhin unterscheidet man Großschlächtereien, die in Orten mit Schlachttiermärkten und öffentlichen Schlachthöfen ansässig sind, und solche, die ihre Schlachtungen nicht in öffentlichen Schlachthöfen durchführen.

Nach Niehaus (91) bezogen die Großschlächtereien im Jahre 1963 an Orten mit Schlachttiermärkten von diesen ungefähr 90 % ihres Bedarfes an Rindern und Kälbern, während von der zweiten Gruppe etwa 60 % der Rinder und Kälber über den Schlachttiermarkt eingekauft wurden. Die restlichen 10 % deckte die erste Gruppe durch Direktkauf je zur Hälfte vom Tierhandel und vom Erzeuger. Die zweite Gruppe deckte sich etwa 30 % durch direkten Kauf vom landwirtschaftlichen Produzenten ein, und zu annähernd 10 % ohne Berührung der Märkte durch den Zwischenhandel.

Beim Bezug von Schweinen liegen die Verhältnisse anders. Die Großschlächter, die ihre Schlachtungen nicht auf öffentlichen Schlachthöfen durchführen, bezogen ihre Schweine zu nahezu 70 % direkt vom Erzeuger, Bei der ersten Gruppe macht der Erzeugerdirekteinkauf nur etwa 14 % aus. In beiden Betrieben spielt der Einkauf von geschlachteter Ware eine unbedeutende Rolle.

In den Großbetrieben mit sehr hohen Umsätzen (dritte Gruppe) hat das Rindfleisch mit 85 % des Gesamtfleischumsatzes die weitaus größte Bedeutung. Dagegen nimmt sich der Schweinefleischumsatz mit 12 % und der Kalbfleischumsatz mit nur 3 % recht bescheiden aus. Ihren Bedarf an lebenden Tieren deckten sie ausschließlich auf den öffentlichen Schlachttiermärkten.

Davon werden ungefähr 75 % durch den Handel mit privaten Agenturen und der Rest durch Kauf bei landwirtschaftlichen Tierverkaufsstellen abgewickelt. Der Kauf von geschlachtetem Fleisch spielt auch bei dieser Gruppe eine untergeordnete Rolle. Nur bei günstigen Angeboten, beispielsweise des Auslandes oder der Einfuhr- und Vorratsstelle, kaufen auch sie geschlachtete Ware. Ihre große Kapitalkraft versetzt sie in die Lage, an mehreren Schlachttiermärkten und Schlachthöfen Filialen zu unterhalten und sonst jeweils die Märkte zu frequentieren, auf denen die ihren Wünschen entsprechenden Schlachttiere angeboten werden.

Die Art der Abrechnung für die lebenden Schlachttiere ist bei allen Gruppen der Großschlachtereien nicht sehr unterschiedlich. Während sie auf den Schlachttiermärkten die Tiere nur nach Lebendgewicht bezahlen, kommt im Erzeugergebiet noch gelegentlich, besonders bei Rindern und Kälbern, der Überkopfkopf vor.

An erster Stelle der Hauptabnehmergruppe der Großschlachtereien stehen die Metzger, gefolgt von den fleischbe- und verarbeitenden Großbetrieben, danach rangieren Großabnehmer wie Konsumgenossenschaften, Großfilialbetriebe, Warenhäuser, Kantinen und schließlich der Fleisch- und Fleischwarengroßhandel. Minimal ist dagegen der Prozentsatz des Direktabsatzes an die Konsumenten (91).

Die Großschlächter nehmen in vielen Fällen auch die Marktfunktionen des Großhandels wahr, sei es als Fleischagentur oder als zusätzlicher Fleischgroßhandel. Diese Entwicklung trat besonders stark nach dem ersten Weltkrieg in Erscheinung. Im Falle der Fleischagentur beschäftigt der Großhändler einen Agenten, der im Namen des Großschlächters Geschäfte abschließen darf. Der Agent erhält für diese Arbeit eine bestimmte Provision vom Auftraggeber. Der Fleischgroßhändler dagegen tätigt nur Geschäfte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Er kauft Fleisch in großen Mengen ein, um dieses dann weiter zu verkaufen an Ladenmetzger, Fleischwarenfabriken und Großver-

braucher, wobei er das Fleisch oft sogar durch Zerlegung in Hälften, Viertel und Teilstücke weiterbearbeitet.

Nach Untersuchungen von Niehaus (91) sind die Fleischgroßhandelsgeschäfte, gegenüber den Agenturgeschäften, vorherrschend. Bei seiner Umfrage ergab sich, daß etwa vier Fünftel der Großschlächtereien im Fleischgroßhandel und nur ein Fünftel als Fleischagenturen ihre Produkte verwerten. Der Fleischgroßhandel verarbeitet im allgemeinen nur im geringen Maße selbstgeschlachtete Ware. Mit steigender Betriebsgröße nimmt der Verkauf von selbst erschlachteter Ware ab, dagegen der Umfang der Weiterverarbeitung zu.

4.6 Die Lohnschlächter

Die im 19. Jahrhundert einsetzende Zentralisierung der Schlachtungen auf den kommunalen Schlachthöfen ließ den Beruf der Lohnschlächter entstehen. Nach Wagemann (175) versteht man heute unter Lohnschlächtern handwerklich ausgebildete Personen, die in den öffentlichen Schlachthöfen im Auftrag der Tierbesitzer das Schlachten von Tieren vornehmen. Die einzelnen Lohnschlächter schließen sich meist zu arbeitsteilig organisierten Schlachtgruppen zusammen. In diesen Schlachtgruppen wird das Tier nicht von einem einzelnen Lohnschlächter allein geschlachtet, sondern jeder, der in der Gruppe tätig ist, übt nur eine ganz bestimmte Tätigkeit im Schlachtprozeß aus. Die Lohnschlächter wählen aus ihren Reihen einen Obmann, der ehrenamtlich alle anfallenden geschäftlichen Aufgaben erledigt, wie zum Beispiel Verhandlungen mit dem jeweiligen Auftraggeber und der Schlachthofverwaltung, Kassieren für geleistete Arbeiten, Lohnvereinbarungen, Beschaffung neuer Aufträge und die Einteilung der Lohnschlächter in Arbeitsgruppen usw. Es trifft jedoch nicht zu, daß der Obmann von der Arbeit der anderen Lohnschlächter durch diese Tätigkeit bereitet ist, sondern er arbeitet in derselben Weise wie alle anderen.

Die Auftraggeber der Lohnschlächter setzen sich aus Ladenfleischern, Fleischwarenfabriken, Großschächtern, Krankenhäusern, Altersheimen und privaten Personen zusammen. Die Lohnschlächter können auch Angestellte des Schlachthofs sein (166). Die Zahl der Lohnschlächter ist durch die Größe des Schlachthofs bedingt und die Genehmigung zur Ausübung der Schlachtungen kann von dem Schlachthofdirektor jederzeit widerrufen werden. Früher verrichteten die Lohnschlächter auf den Schlachthöfen nur Schlachtarbeiten. Das Reinigen der Därme und Eingeweide überließen sie dem sogenannten Kuttler. Heute wird diese Tätigkeit zum größten Teil von Lohnschlächtern mit übernommen. Es gibt aber auch, hauptsächlich auf öffentlichen Schlachthöfen, besondere Personen, welche für spezialisierte Firmen die Reinigung der Eingeweide und Därme übernehmen. Einzelne Fleischwarenfabriken und Großmetzger unterhalten eigene Lohnschlächter, die fest bei ihnen angestellt sind. Für die Benutzung der öffentlichen Schlachthäuser sind behördlich festgesetzte Betriebszeiten sowohl für den Lohnschlächter als auch für die anderen Benutzergruppen festgelegt, die jedoch nach Rücksprache mit dem Schlachthofdirektor nach Wunsch und Bezahlung variiert werden können. Die Auftragbezahlung erfolgt nach Stückzahlen und ist gemäß der unterschiedlichen Arbeitsleistungen je nach Tierart verschieden. Der Lohnschlächter bedarf zur Ausübung seines Berufes keines eigenen Betriebskapitals und keiner Betriebseinrichtungen. Ein Geschäftsrisiko wie beim Fleischer ist beim Lohnschlächter nicht vorhanden; er bekommt seinen Lohn auch dann, wenn das erschlachtete Tier vom Fleischbeschautierarzt nicht zum Verkauf freigegeben wird. Das System der Lohnschlächter ist von den heutigen Schlachthöfen nicht mehr wegzudenken, denn gerade von ihnen hängt weitgehend der hohe Ausnutzungsgrad und der gut funktionierende, schnelle Betriebsablauf auf den Schlachthöfen ab (162). Dies erklärt auch die Tatsache, daß heute auf den Schlachthöfen etwa drei Viertel aller Schlachtungen von Lohnschlächterkolonnen durchgeführt werden.

5. Kritische Untersuchungen über den gegenwärtigen Stand der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch.

5.1 Die Schlachttiervermarktung

5.1.1 Bedeutung und Umfang des Verkaufs von Schlachttieren auf öffentlichen Schlachttiermärkten

Die Schlachtungen in den Erzeugergebieten haben in der Zeit von 1953 bis 1967 zugenommen, dagegen gingen sie in den Großstädten zurück. Dieser Rückgang ist nicht immer aus den absoluten Zahlen klar ersichtlich, nachdem sich der Fleischverbrauch in den Großstädten im genannten Zeitraum um mehr als 60 % erhöht hat (185).

Bis vor etwa 15 Jahren waren es hauptsächlich die verbraucher-nahen zentralen Schlachttiermärkte, die die Versorgung der städtischen Bevölkerung mit Fleisch sicherstellten. Die Erzeuger setzten 1952 und 1953 noch 37,1 % der Schlachtrinder und -schweine über die 35 Großmärkte ab. Über die 44 Mittelmärkte wurden weitere 6,8 % abgesetzt. Nur 3,8 % wurden über die restlichen kleinen Märkte, deren Zahl zwischen 35 - 40 schwankte, gehandelt. Der Gesamtprozentsatz des Rinder- und Schweineangebotes auf den Märkten betrug, wie aus der folgenden Tab. 13 ersichtlich, 47,7 %. Die Umsätze an den Schlachttiermärkten stiegen in den darauf folgenden Jahren noch weiter an. So gingen in den Jahren 1957 und 1958 45,1 % und 1960 38 % über die Schlachttiermärkte. Seit 1962 und 1963 ist aber bei den Auftrieben der Schlachttiermärkte ein erheblicher Rückgang zu verzeichnen. Es muß angenommen werden, daß der Umsatz an Schlachtrindern und -schweinen, der 1967 nur noch 29,4 % der gesamten Verkäufe ausmachte, weiterhin zurückgehen wird. Damit nimmt auch das über die Schlachttiermärkte laufende Angebot der Erzeuger ab. Diese Abnahme tritt bei den 35 Großmärkten in besonders starkem Maße auf. Bereits 1967 wurden nur noch 20,3 % der Schlachtrinder und -schweine über die 35 Großmärkte umgesetzt. Bemerkenswert ist ferner, daß der Rückgang des Schlachtschweineabsatzes stärker ausgeprägt ist als der

Tabelle 13: Wandlung der Absatzwege für Schlachtvieh¹⁾ in der Bundesrepublik Deutschland

	Durchschnitt			1964	1965	1966	1967
	1952 und 1953	1957 und 1958	1962 und 1963				
<u>1.000 t Schlachtgewicht</u>							
Fleischanfall aus gewerb- lichen Schlachtungen ²⁾	1.460	2.050	2.592	2.693	2.674	2.774	2.912
Absatz lbd. Tiere über 35 Großmärkte ³⁾	541	695	711	669	598	591	591
44 Mittelmärkte	100	149	181	181	171	181	165
35-40 kleinere Märkte	55 ⁶⁾	80 ⁷⁾	96 ⁸⁾	.	.	.	(99)
Märkte insgesamt	696	924	988	.	.	.	(855)
Direktzufuhren lbd. Tiere zu den Schlachthöfen der							
35 Großmärkte	28	56	83	95	94	114	133
44 Mittelmärkte	19	20	42	66	55	64	74
Fleischanfall ⁴⁾ bei							
Versandschlachtereien	.	.	.	467	594	673	792
Fleischwarenindustrie ⁵⁾	.	.	.	.	247	244	278
<u>In % des Fleischanfalls aus gewerblichen Schlachtungen</u>							
Absatz lbd. Tiere über							
35 Großmärkte ³⁾	37,1	33,9	27,4	24,9	22,4	21,3	20,3
44 Mittelmärkte	6,8	7,3	7,0	6,7	6,4	6,5	5,7
35-40 kleinere Märkte	3,8 ⁶⁾	3,9 ⁷⁾	3,7 ⁸⁾	.	.	.	(3,4)
Märkte insgesamt	47,7	45,1	38,1	.	.	.	(29,4)
Direktzufuhren lbd. Tiere zu den Schlachthöfen der							
35 Großmärkte	1,9	2,7	3,2	3,5	3,5	4,1	4,6
44 Mittelmärkte	1,3	1,0	1,6	2,5	2,1	2,3	2,5
Fleischanfall ⁴⁾ bei							
Versandschlachtereien	.	.	.	17,3	22,2	24,3	27,2
Fleischwarenindustrie	.	.	.	.	9,2	8,8	9,5

1) Nur Rinder und Schweine.- 2) Ohne Westberlin.- 3) Ab 1967 nur 34 Märkte.- 4) Diese Schlachtungen erfolgen zum Teil auf kommunalen Schlachthöfen und sind insoweit teilweise in den Zahlen über die Direktzufuhren zu den Schlachthöfen und in den Marktauftrieben enthalten.- 5) Ausgewiesener Fleischanfall dividiert durch das durchschnittliche Schlachtgewicht.- 6) 1953.- 7) 1959.- 8) 1963.

Quelle: Böckenhoff, E. (28)

Absatz der Schlachtrinder; bei den 35 Großmärkten ist der Schweineumsatz von 1952 und 1953 bis 1967 von 35 % auf 15,8 %, der von Rindern von 40,6 % auf 28,6 % zurückgegangen (vgl. Tab. 14 und 15).

Obwohl also nur 20 % aller Schlachttiere an den Schlachttiergroßmärkten gehandelt werden, orientieren sich die Marktpartner im übrigen Bereich der Tier- und Fleischwirtschaft an den dort notierten und veröffentlichten Preisen. Die Frage der Markttransparenz wird somit problematisch. Darunter leiden in erster Linie die Verkaufsverhandlungen, die außerhalb der öffentlichen Marktveranstaltungen abgehalten werden (Ab-Hof-Verkäufe).

Diese Wandlung im Marktgeschehen beeinträchtigt die Zuverlässigkeit der Notierungen, vor allem wird ihre Aussagekraft immer mehr beschränkt. Außerdem hat sich in der Bundesrepublik Deutschland auf den Großmärkten mehr und mehr der Kauf nach Vorbestellung eingebürgert, z.B. auf den 12 Nordrhein-westfälischen Schlachttiergroßmärkten erstrecken sich heute die Vorbestellungen auf rund 70 % der Schweineauftriebe (159). Es gibt sogar Schlachttiermärkte, auf denen praktisch nur noch vorbestellte Schweine angeliefert werden (159). Natürlich kann auf solchen Märkten von einer Preisbildung nicht mehr die Rede sein, da die beiden Marktpartner das Ergebnis eines Preisbildungsprozesses nicht einseitig beeinflussen können. Durch Vorbestellungen erfolgt eine Aushöhlung des Preisgefüges der amtlich notierten Schlachttiere. Das Verkaufen der Tiere vor dem Auftrieb verstößt eindeutig gegen das nach § 11, Abs. 2 des Vieh- und Fleischgesetzes verbotene Vorzeichnen und Abtrennen von Schlachttieren.

Die amtlichen Notierungen an den Schlachttiergroßmärkten bilden aber immer noch die Richtschnur für den gesamten Schlachttierhandel sowie die Fleischvermarktung. Da aber bei der Fleischvermarktung der Schlachtwert objektiver festgestellt werden kann, als beim Schlachttierhandel, kann der Erzeuger für Schlachttiere von guter Qualität durch Umgehung des

Tabelle 14: Wandlung der Absatzwege für Schlachtschweine in der Bundesrepublik Deutschland

Vorgang	Durchschnitt			1964	1965	1966	1967 ^v
	1952 und 1953	1957 und 1958	1962 und 1963				
Gewerbliche Schlachtungen ¹⁾	9,72	14,85	19,04	Mill. Stück			
Absatz über:				19,93	21,23	21,06	21,74
35 Großmärkte ²⁾	3,40	4,61	4,52	4,24	3,99	3,55	3,43
44 Mittelmärkte	0,64	1,02	1,24	1,26	1,30	1,28	1,05
35-40 kleinere Märkte	0,32 ⁵⁾	0,47 ⁶⁾	0,56 ⁷⁾	.	.	.	.
Märkte insgesamt	4,36	6,10	6,32	.	.	.	.
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der							
35 Großmärkte	0,14	0,31	0,56	0,62	0,78	0,85	1,00
44 Mittelmärkte	0,12	0,14	0,30	0,57	0,48	0,40	0,57
Schlachtungen ³⁾ der							
Versandschlachter	0,5	1,04	3,15	4,66	6,06	6,80	7,32
Fleischwarenindustrie ⁴⁾	.	.	1,80	1,82	2,05	2,02	2,35
zusammen	.	.	4,95	6,48	8,11	8,83	9,67
In % der gewerblichen Schlachtungen							
Absatz über:							
35 Großmärkte	35,0	31,0	23,7	21,3	18,8	16,9	15,8
44 Mittelmärkte	6,6	6,9	6,5	6,3	6,1	6,1	4,8
35-40 kleinere Märkte	3,3	3,2	2,9	.	.	.	(2,5)
Märkte insgesamt	44,9	41,1	33,2	.	.	.	(23,1)
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der							
35 Großmärkte	1,4	2,1	2,9	3,1	3,7	4,0	4,6
44 Mittelmärkte	1,2	0,9	1,6	2,9	2,3	2,3	2,6
Schlachtungen ³⁾ der							
Versandschlachter	5,1	7,0	16,5	23,4	28,5	32,4	33,7
Fleischwarenindustrie ⁴⁾	.	.	9,5	9,1	7,7	7,6	10,6
zusammen	.	.	26,0	32,5	38,2	42,0	44,5

1) Ohne Westberlin.- 2) Ab 1967 nur 34 Märkte.- 3) Diese Schlachtungen erfolgten zum Teil auf kommunalen Schlachthöfen und sind insoweit teilweise in den Zahlen über die Direktzufuhren zu den Schlachthöfen und in den Marktauftrieben enthalten.- 4) Ausgewiesener Fleischanfall dividiert durch das durchschnittliche Schlachtgewicht.- 5) 1953.- 6) 1959.- 7) 1963.-

Tabelle 15: Wandlung der Absatzwege für Schlachtrinder in der Bundesrepublik Deutschland

Vorgang	Durchschnitt			1964	1965	1966	1967 ^v
	1952 und 1953	1957 und 1958	1962 und 1963				
	<u>Mill. Stück</u>						
Gewerbliche Schlachtungen ¹⁾	2,17	2,88	3,59	3,49	3,13	3,54	3,74
Absatz über:							
35 Großmärkte ²⁾	0,88	1,12	1,21	1,10	0,94	1,05	1,07
44 Mittelmärkte	0,16	0,23	0,28	0,26	0,22	0,26	0,27
35-40 kleinere Märkte	0,10 ⁵⁾	0,15 ⁶⁾	0,18 ⁷⁾	.	.	.	.
Märkte insgesamt	1,14	1,50	1,67	.	.	.	.
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der							
35 Großmärkte	0,06	0,11	0,13	0,15	0,10	0,15	0,26
44 Mittelmärkte	0,03	0,03	0,06	0,06	0,05	0,08	
Schlachtungen ³⁾ der							
Versandschlachter	.	.	.	0,21	0,27	0,32	0,57
Fleischwarenindustrie	.	.	.	.	0,26	0,26	0,27
zusammen	.	.	.	.	0,53	0,58	0,84
	<u>In % der gewerblichen Schlachtungen</u>						
Absatz über:							
35 Großmärkte ²⁾	40,6	39,9	33,7	31,5	30,0	29,7	28,6
44 Mittelmärkte	7,4	8,0	7,8	7,4	7,0	7,3	7,2
35-40 kleinere Märkte	4,6	5,2	5,0	.	.	.	(5,0)
Märkte insgesamt	52,5	52,1	46,5	.	.	.	(40,8)
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der							
35 Großmärkte	2,8	3,8	3,6	4,3	3,2	4,2	7,0
44 Mittelmärkte	1,4	1,0	1,7	1,7	1,6	2,3	
Schlachtungen ³⁾ der							
Versandschlachter	.	.	.	6,0	8,6	9,1	15,2
Fleischwarenindustrie	.	.	.	.	8,3	7,3	7,2
zusammen	.	.	.	.	16,9	16,4	22,4

1) Ohne Westberlin.- 2) Ab 1967 nur 34 Märkte.- 3) Diese Schlachtungen erfolgten zum Teil auf kommunalen Schlachthöfen und sind insoweit teilweise in den Zahlen über die Direktzufuhren zu den Schlachthöfen und in den Marktauftrieben enthalten.- 4) Ausgewiesener Fleischanfall dividiert durch das durchschnittliche Schlachtgewicht.- 5) 1953.- 6) 1959.- 7) 1963.

Quelle: Böckenhoff, E. (28)

Lebendviehhandels bessere Einnahmen erzielen. Auf die Dauer muß dies zu einer negativen Selektion der für die Schlachtiermärkte bestimmten Tiere führen. Damit stehen die Großmärkte und Schlachtiermärkte vor dem Problem, eines Tages nicht mehr der tatsächlichen Angebotsnachfrage- und Qualitätsentwicklung folgen zu können.

5.1.2 Der Verkauf von Schlachttieren außerhalb der kommunalen Märkte

Verkauft der Erzeuger seine Tiere direkt an Händler und Metzger (Ab-Hof), so gelten zumeist die Großmärkte hinsichtlich der Preisbildung als Preis-Richtmärkte. Die Preise der Großmärkte können aber bei den Ab-Hof-Verkäufen nicht direkt übernommen werden, da von dem Großmarktpreis die Vermarktungskosten, die dem Händler entstehen, noch abgezogen werden müssen (Transportkosten, Marktgebühren, Versicherung usw.). Bei dem Verkauf an den Metzger kann der Erlös gegenüber dem Verkauf an den Händler eventuell etwas höher sein, da dem Metzger keine Vermarktungskosten entstehen. Außerdem ist er mehr als der Händler auf Qualitätstiere angewiesen. Der Ab-Hof-Verkauf erfolgt heute meist nach Lebendgewicht. Der Verkauf ohne Gewichtsfeststellung ist nicht verboten, wird aber nur noch selten angewandt. Die besten Tiere werden nicht dem Großmarkt zugeführt, sondern in erster Linie Ab-Hof verkauft (29,46,52). Hierdurch haben die Tiere mit geringerem Handelswert einen stärkeren Einfluß auf die Preisbildung als ihnen zukommt. Ein gewisser Vorteil des Ab-Hof-Verkaufes ist für den Erzeuger die Gewichtsermittlung am Produktionsort, womit praktisch die transportbedingten Gewichtsverluste ausgeschaltet sind.

5.2 Die Fleischvermarktung

5.2.1 Die öffentlichen Fleischgroßmärkte

Seit etwa 15 Jahren ist in der Bundesrepublik Deutschland im Schlachttier- und Fleischabsatz ein struktureller Wandel zu verzeichnen. Als Hauptmerkmale dieses Strukturwandels sind Zeit- und Raumersparnisse bei der Funktion des Schlachtens, der Fleischverarbeitung und beim Fleischeinzelhandel zu nennen. Diese Veränderungen wurden bisher durch gesetzgeberische Maßnahmen nicht genügend unterstützt (185). Dadurch nahm die Vermarktung der Schlachttiere und des Fleisches einen langsamen Verlauf. Die Versorgung der städtischen Bevölkerung mit Fleisch- und Fleischwaren auf dem Versandwege nahm aber ständig zu. Diese Tatsache bringt gleichzeitig mit sich, daß die kommunalen Schlacht- und Viehhöfe in den produktionsfernen Verbrauchsgebieten an Bedeutung verlieren.

Der Anteil der Versandschlachtereien am Schlachttierangebot beträgt heute 27,2 % aller in der Bundesrepublik geschlachteten Schlachttiere (vgl. Tab. 13 S. 115). Da dieser Anteil Mitte der 50er Jahre noch bei 4 % bis 5 % lag, ist eine Expansion auf diesem Sektor nicht zu verkennen und es drängt sich die Annahme auf, daß diese Entwicklung auch in absehbarer Zukunft noch zunehmen wird. Weitere etwa 10 % der Schlachttiere werden außerdem von den Produktionsgebieten nahegelegenen Fleischwarenindustrie geschlachtet (Tab. 13).

Die Versandschlachtereien führen die Schlachtungen in betriebs-eigenen Schlachthanlagen oder in kommunalen Schlachthäusern der Überschußgebiete auf Grund von Verpachtung freier Kapazitäten durch. In diesen Fällen erhöhen sich folglich die Direktzufuhren an die kommunalen Schlachthöfe. Seit etwa 1950 stiegen die Direktlieferungen an den 79 größeren und mittleren kommunalen Schlachthöfen von 47.000 Tonnen auf 207.000 Tonnen. Während der Anteil der Versandschlachtungen, bezogen auf die Gesamtverkäufe der Produzenten, bei den Rindern einen Anteil von etwa 14 % erreicht hat, beträgt dieser Anteil bei den Schweine-

schlachtungen heute fast 34 %. Besonders in Schleswig-Holstein, im westlichen Niedersachsen und in Westfalen wird sich der Fleischversand weiter durchsetzen, da hier in der Regel optimale Produktionsbedingungen bei weiten Entfernungen zu den Verbrauchergebieten vorliegen.

Die Strukturänderung der Lebensmittel-Einzelhandelsbetriebe bildet einen wichtigen Faktor für die Stellung der zentralen Fleischmärkte. Die kleinen Fleischerläden sind in der Zahl zurückgegangen. Insgesamt ist auch der Marktanteil der traditionellen Anbieter gesunken. Der allgemeine Lebensmittelhandel hat mit der Aufnahme von Frischfleisch in sein Sortiment begonnen; vor allem die Großbetriebsformen und Handelsketten hatten 1966 bereits zu 70 % Frischfleisch in ihrem Angebot (28). Diese Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte beziehen also kein Lebetier wie die traditionellen Handwerksbetriebe, sondern Schlachthälften, Teilstücke oder Fleischfertigerzeugnisse, die von nahegelegenen Fleischgroßmärkten, Fleischwarenfabriken oder Versandschlachtereien geliefert werden. Aus diesem Grunde mußten die handwerklichen Fleischerbetriebe ihren eigenen Betriebsablauf streng rationalisieren. Aus den angeführten Gründen hat sich die Frischfleischzufuhr in die Städte verdoppelt. Ihr Anteil an der Deckung des Gesamtbedarfs liegt bei durchschnittlich 40 % (28). Die Marktversorgung der städtischen Einwohner liegt nur noch zu zwei Drittel beim Fleischerhandwerk, ein Drittel wird bereits von Supermärkten, Großkaufhäusern und Großküchen übernommen.

Über die Umsätze an den Fleischmärkten lassen sich noch keine verbindlichen Aussagen machen. In Nordrhein-Westfalen ist an zwölf Fleischgroßmärkten das Fleischangebot von 1956 bis 1964 von etwa 110.000 Tonnen auf 126.000 Tonnen gestiegen (163). Verglichen mit den übrigen Fleischmärkten der Bundesrepublik Deutschland ist dieser Anstieg verhältnismäßig gering, was aber dadurch zu erklären wäre, daß in Nordrhein-Westfalen die Arbeitsteilung zwischen Großschlachter und Ladenfleischer schon zu Beginn der 50er Jahre stattfand.

An den Märkten sind seit Anfang der 50er Jahre die Fleischzufuhren insgesamt um etwa 290 % gestiegen (28). Die Zunahmen waren bei Inlandfleisch größer als bei den Importen und bei Schweinefleisch größer als bei Rindfleisch. Die Umsätze der Fleischmärkte hatten mit der Verlagerung der Schlachtungen in die Produktionsgebiete anfangs erheblich zugenommen. Diese Steigerung war in der Bundesrepublik Deutschland bis vor einigen Jahren zu beobachten. Eine immer stärkere Ausweitung erfuhr aber die Direktzufuhr von Fleisch in die Städte unter Umgehung der Fleischmärkte, so daß sie bereits seit 10 Jahren eine größere Steigerung als die Anlieferung zu den Fleischmärkten aufweist.

5.2.2 Der Direktverkauf außerhalb der Fleischgroßmärkte

Der Rückgang der Auftriebe zu den Schlachttiermärkten konnte auch durch starke Zunahme der Fleischzufuhren zu den Märkten einschließlich vermehrter Direktzufuhren lebender Tiere zu den Schlachthöfen nicht ausgeglichen werden. Das gesamte Angebot an Rind- und Schweinefleisch an den 35 Großmärkten (Lebendtiermarktauftriebe, Direktzufuhr lebender Tiere zum Schlachthof, und Fleischzufuhren) blieb seit Anfang der 60er Jahre etwa konstant in einer Höhe von 0,95 bis 1 Mill. t. Schlachtgewicht. Wie die Tab. 16 zeigt, war bis dahin ein kräftiger Anstieg zu verzeichnen. Schon seit Anfang der 50er Jahre hatte jedoch das Angebot auf den 35 Großmärkten für Lebendtiere, gemessen an den Gesamtverbrauch von Fleisch in der Bundesrepublik Deutschland, abgenommen. Die Menge von Rind- und Schweinefleisch, die über die 35 Großmärkte bezogen wurde, sank von 41,5 % des Gesamtmarktverbrauches, Anfang der 50er Jahre, über 34,5 % (Anfang der 60er Jahre) auf reichlich 31 % (1967). Der relative Rückgang des Angebotes bei Rind- und Schweinefleisch war etwa gleich groß. Es zeigte sich also, daß mit wachsendem Umfang Fleisch unter Umgehung der Schlachttier- und Fleischmärkte den Städten zugeführt worden ist. Für 12 Städte in Nordrhein-Westfalen konnte Willers (183) während der 7 Jahre von

Tabelle 16: Fleischangebot an den 35 Großmärkten¹⁾
(1.000 t Schlachtgewicht)

	Durchschnitt			1964	1965	1966	1967
	1952 und 1953	1957 und 1958	1962 und 1963				
<u>Schweinefleisch</u>							
Auftriebe an den Lebend- viehmärkten	316	406	389	373	343	305	298
Direktzufuhren lebender Tiere zum Schlachthof	13	27	48	55	67	73	87
Fleischzufuhren zum Fleischmarkt	19	50	85	100	129	139	151
Gesamtangebot	348	483	522	528	539	517	536
dgl. in % des Marktver- brauchs in der BRD	37,4	34,9	29,9	28,9	27,4	26,4	26,6
<u>Rindfleisch</u>							
Auftriebe an den Lebend- viehmärkten	225	289	322	296	255	286	292
Direktzufuhren lebender Tiere zum Schlachthof	15	28	35	40	27	41	46
Fleischzufuhren zum Fleischmarkt	40	71	73	77	110	101	.
Gesamtangebot	280	388	430	413	392	428	.
dgl. in % des Marktver- brauchs in der BRD	46,3	45,6	39,4	36,8	35,0	36,9	.
<u>Rind- und Schweinefleisch</u>							
Auftriebe an den Lebend- viehmärkten	541	695	711	669	598	591	591
Direktzufuhren lebender Tiere zum Schlachthof	28	56	83	95	94	114	133
Fleischzufuhren zum Fleischmarkt	69	130	177	194	259	263	266
Gesamtangebot	638	881	971	958	951	968	990
dgl. in % des Marktver- brauchs in der BRD	41,5	39,4	34,5	32,5	30,8	31,0	31,2

1) Ab 1967 nur 34 Märkte

Quelle: Böckenhoff, E. (28)

1957 bis 1964 eine Zunahme der Direktzufuhren an Fleisch um reichlich 107 % feststellen. Die Fleischzufuhren über die Fleischmärkte sind zur gleichen Zeit insgesamt nur um 50 % gestiegen. Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Umsätze an den Fleischmärkten im Gegensatz zu den Schlacht-tiermärkten zugenommen haben. Jedoch kompensierte die Zunahme nicht den Rückgang der Auftriebe an den Schlacnttiermärkten und entsprach nicht dem wachsenden Bedarf an Fleisch in den Absatzgebieten der Märkte. Die Deckung der gesteigerten Nachfrage wurde immer mehr über die Direktzufuhr vorgenommen.

5.2.3 Ursachen der Direktzufuhren von Fleisch in die Städte

Die Ursachen der wachsenden Direktzufuhr von Fleisch können unter folgenden Gesichtspunkten zusammengefaßt werden.

1. Die Entwicklungen moderner Technik

Eine Voraussetzung für die Direktzufuhr von Fleisch ist das Vorhandensein moderner Kommunikationsmittel. Als diese noch fehlten, waren die Marktpartner gezwungen, regelmäßig beim Kauf oder Verkauf auf den Märkten persönlich anwesend zu sein. Erst in den letzten Jahrzehnten, die einen gewaltigen Fortschritt im Postverkehr, Telefonwesen, Fernschreiber und den Massenmedien Rundfunk und Fernsehen brachten, ging der Warenumsatz auf den Märkten zurück. So blieb die Börse im wesentlichen als eine Institution der Preisermittlung und Notierung erhalten. Durch Kühl- und Transporttechnik wurden die weiteren technischen Voraussetzungen des Fleischversandes aus fernen Erzeugergebieten geschaffen.

2. Die Kostenersparnis beim Direktbezug und die steigenden Nachfragemengen in der Einzelhandelsstufe

Der Direktbezug von Fleisch unter Umgehung der Fleischmärkte bringt für den Verkäufer Kostenvorteile. Ferner hat die Direktzufuhr den Vorteil, daß die Möglichkeiten einer Unterbrechung der Kühlkette geringer sind und eine gute Fleischqualität sicherer erhalten werden kann. Voraussetzung für einen vorteilhaften Einkauf beim Direktbezug ist eine entsprechende große

nachfragemenge. Bei einer Menge von weniger als 400 bis 600 kg Fleisch dürften die Kosten der Direktlieferung sogar höher sein als beim Bezug über einen Markt. Die Voraussetzungen für den Direktbezug sind in den letzten Jahren immer besser geworden; besonders durch die Eingliederung des Fleisches in das Sortiment des allgemeinen Lebensmittelhandels konnte eine erhebliche Verbesserung der Absatzmöglichkeiten erzielt werden.

6. Die zukünftige Regelung der Vermarktung der Schlacht- tiere und des Fleisches in der Bundesrepublik Deutsch- land und der EWG sowie in der Türkei

6.1 Bundesrepublik und EWG

Auf Grund der Veränderungen in der Fleischhandelsstruktur gewinnt der Direktbezug von den Versandschlachtereien gegenüber dem Bezug über die Märkte eine immer größere Bedeutung. Sollte sich die Nachfrage nach Direktlieferungen weiterhin steigern, so werden die Fleischmärkte nur noch als Einkaufsquelle für die Großverbraucher (Gaststätten usw.) und Ladefleischer dienen. Dadurch ist zu erwarten, daß die Fleischgroßmärkte wie die Schlachtiermärkte in Zukunft an ihrer jetzigen Bedeutung verlieren.

Die verminderte Bedeutung der Schlachtier- und Fleischmärkte kann als ein den Preismechanismus beeinträchtigenden Faktor angesehen werden. Daher wird von Böckenhoff (28) u.a. der Vorschlag gemacht, eine Organisation zu bilden, die die bisher an den Schlachtiermärkten vorgenommene Preisermittlung ergänzen und ersetzen kann. Die Aufgabe dieser Organisation, die mit einem leistungsfähigen Sekretariat ausgestattet werden müßte, wäre alle verfügbaren Notierungen des Angebots und der Nachfrage im Inland, in den EWG Ländern und in den sogenannten Drittländern zu verwerten und einem Notierungsaus- schuß vorzulegen. Dieser Ausschuß müßte dann in Anbetracht der kurz- und mittelfristigen Marktentwicklung, auch unter Heranziehung der eigenen Kenntnisse über die jeweilige

Marktlage, den Durchschnittspreis festlegen. Um die variierenden Preise ständig unter Kontrolle zu halten, müßte die Preisermittlung wöchentlich erfolgen. Zur einwandfreien Ermittlung der jeweiligen Preisnotierungen wäre eine intensive Zusammenarbeit mit den Vertretern des Handels notwendig. Um die prinzipiellen Schwierigkeiten bei der Preisfeststellung nach Möglichkeit zu eliminieren, müßten modernste technische Hilfsmittel in Anspruch genommen werden. Somit könnte die Preisermittlungsinstitution die voraussichtlichen Gleichgewichtspreise für ein größeres Gebiet rasch und mit größtmöglicher Genauigkeit ermitteln und bekanntgegeben.

In letzter Zeit ist die Markttransparenz sehr in Frage gestellt, da sich die Berichterstattung immer noch nach der Geschäftsabwicklung auf den Schlachtiermärkten richtet. Aus diesem Grunde werden folgende Ergänzungen für die Berichterstattungen vorgeschlagen (204):

1. Handelsklassen für Fleisch als Grundlage für die Preisnotierung und Berichterstattung

Die Verbesserung der Markttransparenz wird durch die Notierung der Fleischpreise ermöglicht. Das setzt aber die Qualifizierung und Standardisierung des Fleisches in Form von allgemein gültigen Handelsklassen voraus. Um eine richtige Einstufung der Handelsklassen zu ermöglichen, müßte eine obligatorische amtliche Klassifizierung vorgenommen werden.

2. Bekanntgabe der Notierungen der Preisermittlungsstelle

Die Notierungen, denen bestimmte Standardqualitäten zugrunde gelegt werden, müssen von der Preisermittlungsstelle stets sofort bekanntgegeben werden. Die Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken richten sich nämlich hinsichtlich der Auszahlungspreise gegenüber den Landwirten sowie der Abgabepreise an die nachfolgende Vermarktungsstufe fast ausschließlich nach diesen Preisnotierungen. Die Preisnotierungen dienen auch zur Orientierung der mittleren und kleineren Schlachtbetriebe, die im Vergleich zu Großunternehmen nur geringe Informationsmöglichkeiten besitzen.

3. Bekanntgabe der Auszahlungspreise und Umsatzmengen der Schlachtbetriebe

Da die Notierungen der Preisermittlungsstelle über Hälften, Viertel und Teilstücke für die Landwirte nur einen begrenzten Informationswert haben werden, ist es erforderlich, die Auszahlungspreise aller Schlachtbetriebe nach Produktionsgebieten gegliedert auszuwerten und zu veröffentlichen.

4. Die Ermittlung der Preise an den Fleischmärkten

Die Berichterstattung an den Fleischmärkten muß ähnlich straff wie bisher an den Schlachttiermärkten ausgebaut werden. Einer solchen Regelung ist auch im Entwurf zur Änderung des Vieh- und Fleischgesetzes Rechnung getragen. In Anbetracht der Entwicklung der Fleischmärkte ist es jedoch fraglich, ob der Informationsgewinn durch eine derartig komplizierte Organisation den Aufwand lohnt. Trotzdem erwägt das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, angeregt durch ein Gutachten des wissenschaftlichen Beirats (204), die Preisberichterstattung auf den organisierten Fleischmärkten weiter auszubauen. Unter Berücksichtigung der absehbaren Entwicklung auf dem Gebiet der Fleischvermarktung wären die Möglichkeiten einer präzisen Preisermittlung noch gründlich zu durchdenken. Erst der obligatorische Einsatz von amtlichen Klassifizierern würde die Voraussetzungen für eine gleichmäßige Notierung schaffen, die sich über die ganze Breite der Vermarktungseinrichtungen erstrecken könnte.

Zwei Gesetzesvorhaben, die Novelle zum Vieh- und Fleischgesetz und der Entwurf (eines Gesetzes zur Änderung gebührenrechtlicher Vorschriften der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte - BT - Drucksache V/2957) zum Abbau der Ausgleichsabgaben, die dem Bundesrat bereits zugeleitet wurden, sind zur Zeit für die Tier- und Fleischwirtschaft besonders aktuell. Die Novelle zum Vieh- und Fleischgesetz befaßt sich vor allem mit der veränderten Struktur der Fleischvermarktung. In dieser Novelle werden folgende Neuregelungen getroffen (3,73, 146):

- die Bestimmung von Fleischgroßmärkten und Fleischmärkten,
- eine amtliche Notierung von Fleischpreisen auf diesen Märkten,
- die Erfassung der für Schlachttiere und Fleisch außerhalb der Märkte gezahlten Preise,
- die Klassifizierung von Fleisch durch öffentlich bestellte Sachverständige oder durch amtliches Personal.

Hiermit ist der erste Schritt zu einer Anpassung der Gesetzgebung an die bestehenden Vermarktungsstruktur getan. Das Ziel dieser Entwicklung ist eine den wirtschaftlichen Bedürfnissen entsprechend liberalisierte Vermarktung. Im Gesetzentwurf zum Abbau der Ausgleichsabgabe wird von verschiedenen Bundestagsabgeordneten der Vorschlag gemacht, den Abbau der Ausgleichsabgabe auf Frischfleisch, das den Gemeinden aus den Schlachtungen außerhalb des Bezirkes zugeführt wird, stufenweise zu verwirklichen.

Andererseits vertritt der Deutsche Städtetag die Ansicht, die vorliegende Abänderung des Gesetzes könne weder dem Erzeuger noch dem Verbraucher nennenswerte Vorteile bringen. Der Deutsche Städtetag befürchtet, daß viele mittlere Gewerbetreibende ihre in jahrzehntelanger Arbeit aufgebaute und von den Schlachthöfen weitgehend abhängige Existenz verlieren könnten (205,206).

Nach Baath (3) sollte der Abbau der Ausgleichsabgabe nicht vor der Verabschiedung der Novelle zum Vieh- und Fleischgesetz beschlossen werden, da ein zu früher Wegfall der Ausgleichsabgabe die Markt und Preisregelung beeinträchtigen würde. Außerdem sollte der stufenweise Abbau der Ausgleichsabgabe bis 1976 verlängert werden, um den öffentlichen Schlachthöfen die Möglichkeit zu geben, sich auf den mit dem Ausbleiben der Ausgleichsabgabe verbundenen Einnahmeausfall einzustellen.

6.2 Die Schlacht- und Fleischvermarktung in der Türkei

6.2.1 Die geschichtliche Entwicklung

Zum besseren Verständnis der derzeitigen Situation der Schlacht- und Fleischvermarktung in der Türkei wird ein kurzer Abriss über die geschichtliche Entwicklung gegeben. Nachdem der Eroberer von Byzanz, Mehmet II, im Jahre 1453 in einem Kaisererlaß die ersten gesetzlichen Bestimmungen zur Durchführung der Fleischhygiene festgelegt hatte, wurden in Yedikule, einem Stadtteil von Istanbul, die ersten Schlachthallen und Schlachtstierhöfe für Groß- und Kleintiere erbaut (18,43,68). In einem weiteren Erlass wurden die regulären Schlachtungen in den Schlachthallen, der Tiertransport aus der Provinz und der Kauf und Verkauf der Schlachttiere sowie des erzeugten Fleisches in der Stadt geregelt. Hiermit wurden die Geschäftsabwicklungen außerhalb des Tiermarktes in Yedikule verboten. Für die Schlachthallen und den Schlachtstiermarkt wurden bestimmte Arbeitsbedingungen festgelegt. Für den Verkauf des Fleisches wurden "Taxpreise" angeordnet, zu denen die Fleischer einwandfreies Fleisch liefern mußten (43). Wer gegen die Vorschriften verstieß, wurde sofort, vor seinem Laden, streng bestraft. Die Fleischer durften keinen anderen als ihren Beruf ausüben. Mit der Fleischbeschau und der Versorgung der gesamten Stadt mit Fleisch befaßte sich eine Institution, die dem sogenannten "Koyun emini" unterstand. All diese Maßnahmen wurden jahrhundertlang durchgeführt, bis sie durch andauernde Kriege und den Verfall des Osmanischen Reiches immer mehr vernachlässigt wurden und gegen Ende des 18. Jahrhunderts ganz in Vergessenheit gerieten. Im Jahre 1839 kam es zur Einführung des "Quarantäne Statuts" und ab 1841 wurde die Fleischbeschau von Veterinären vorgenommen. 1908 erfolgte eine Neuorganisation der Schlachtereien und Fleischerläden. Nach Gründung der türkischen Republik wurde 1923 in Istanbul der heutige Vieh- und Schlachthof eröffnet, gleichzeitig erfolgte die Schließung sämtlicher übriger Schlachtstätten der Stadt. Außer in Istanbul, Ankara und Izmir gibt es heute in der ganzen Türkei mehr als 450 öffentliche Schlachtställe (43).

6.2.2 Der derzeitige Stand

Die Schlachttiermärkte werden, wie es auch in der Bundesrepublik Deutschland üblich ist, in unmittelbarer Nähe der städtischen Schlachthöfe abgehalten. Die Schlachttiere stammen teilweise aus der Stadtumgebung oder werden aus den Erzeugergebieten angeliefert. Die Preisbildung erfolgt im Laufe der Geschäftsabwicklung auf dem Tiermarkt. Der größte Schlachttiermarkt der Türkei ist in Istanbul. Die Preisermittlungen dieses Marktes werden als Richtlinien zur Preisgestaltung für Schlachttiere in der ganzen Türkei akzeptiert. An den Fleischmärkten der kleinen Städte richtet sich jedoch der Preis hauptsächlich nach den regionalen Markttendenzen. Der Schlachttiermarkt in Istanbul übt im allgemeinen einen bedeutenden Einfluß auf die Preisbildung aus, da die Schlachttierlieferungen aus fast allen Erzeugergebieten nach Istanbul gehen.

Die Schlachttierausstellungen in der Türkei tragen schon seit Jahrhunderten zur Erhaltung und Verbesserung der Schlachttierkonstitution bei. Diese werden zu bestimmten Jahreszeiten in verschiedenen Erzeugergebieten des Landes abgehalten und üben einen bedeutenden Anreiz zur Verbesserung der tierzüchterischen Leistung aus. Die Preisermittlungen durch diese Ausstellungen haben jedoch auf die Schlachttierpreise in verschiedenen Produktionsgebieten keinen entscheidenden Einfluß.

Die neben den öffentlichen Schlachthöfen gelegenen Schlachttiermärkte werden gewöhnlich durch die örtliche Gemeindeverwaltung kontrolliert. Für die Schlachttiere, die auf diesen Märkten gehandelt werden, sind tierärztliche Ursprungszeugnisse erforderlich. Die amtliche Schlachttieruntersuchung erfolgt durch Tierärzte. Auf Grund der sehr unterschiedlichen Struktur der Märkte hat das Landwirtschaftsministerium begonnen, spezielle Schlachttiermärkte in den Erzeugergebieten zu eröffnen. Ziel der Organisation der Märkte im ganzen Land ist es, den Produzenten folgende Vorteile zu sichern:

- den Verkauf von Schlachttieren nach Gewicht zu ermöglichen,
- die Rückkehr der unverkauften Tiere auf die Dörfer zu verhindern, um Seuchen zu erkennen und zu bekämpfen,
- die von der Marktüberwachung notierten Preise zu publizieren,
- eine Einteilung in Handelsklassen zu ermöglichen, sobald offizielle Handelsklassen eingeführt sind.

Man hofft in kurzer Zeit, sobald die hierfür notwendigen Standards angenommen sind, ein Schlachttierklassifizierungssystem einzuführen.

Nachdem die vom Istanbuler Schlachtiermarkt veröffentlichten Preise für die gesamte Türkei nur eine beschränkte Aussage ermöglicht haben, fördert das Landwirtschaftsministerium die regelmäßige Publikation der Preise an den neugegründeten Märkten der Erzeugergebiete.

Neben den privaten Käufern gibt es eine offizielle Organisation (Generaldirektorat der Fleisch- und Fischorganisation - Et ve balik kurumu genel müdürlüğü - "EBK"), die sich ebenfalls auf den Märkten aktiv betätigt. Die EBK kauft sowohl direkt als auch durch Mittelsmänner bei den Produzenten. Ihre Preise für nicht vertraglich gebundene Käufe werden freibleibend 6 - 7 Monate vorher bekanntgegeben. Um die Versorgung während der Wintermonate sicherzustellen, schließt die EBK mit den Produzenten Verträge zu Garantiepreisen ab.

Die Preisermittlungen der Fleisch- und Fischorganisation richten sich in der Regel nach folgenden Gesichtspunkten:

- nach den Preisen des Schlachttiermarktes in Istanbul,
- nach den Exportpreisen der Schlachttiere in die benachbarten Länder
- nach den örtlichen Preisfeststellungen.

Die Einkaufspolitik der Fleisch- und Fischorganisation hat im Laufe der letzten Jahre zur Verbesserung und Erhaltung der Marktpreise sowie zur Ausschaltung von Spekulationen auf dem Schlachttiermarkt beigetragen. Durch die von der EBK an die Mäster gewährten Kredite wurde ein Anreiz zur Produktion von marktgerechten Schlachttieren geschaffen. Die EBK besorgt ihre Schlachttiere zum größten Teil auf dem freien Markt (ca. 70 %). Die restlichen 30 % werden durch die Vertragsmäster geliefert (68).

Die großen Entfernungen zwischen den Erzeuger- und Verbraucherzentren prägen in der Türkei das Bild der Schlachttier- und Fleischvermarktung. Da die Schlachttiertransporte aus entfernten Produktionsgebieten zu erhöhten Fleischpreisen in den Verbraucherzentren (Großstädten) führten, waren erhebliche Preisunterschiede in der West- und Osttürkei zu verzeichnen.

Nach der Gründung der staatlichen Fleischkombinate wird beharrlich versucht, die Schlachttier- und Fleischvermarktung nach neueren Gesichtspunkten zu gestalten. Die in den letzten zwei Jahrzehnten hauptsächlich in Mittel- und Ostanatolien errichteten Fleischkombinate schlachten im Erzeugergebiet, transportieren das Fleisch in die fernen Verbraucherzentren und sind somit Vertreter einer neuen Form der Schlachttier- und Fleischvermarktung.

6.2.3 Die Ziele der zukünftigen Regelungen

Um die Funktion der staatlichen Fleischkombinate zu unterstützen, verfolgt das Landwirtschaftsministerium eine Zentralisierung der Schlachtungen in der Türkei. Die Richtlinien dieser Marktpolitik können hier wie folgt zusammengefaßt werden (92). Sie sollen:

1. vermehrte Schlachtungen in Produktionsgebieten ermöglichen, um den Fleischversand voranzutreiben und den Schlachttiertransport nach den Verbraucherzentren und dem Ausland zu unterbinden.

2. die gegenwärtigen Distributionsmethoden in den großen Verbraucherzentren zweckmäßig organisieren und weitgehendst modernisieren (Filialbetriebe und Konsumgeschäfte).
3. die bestmögliche Verwertung der Schlachtnebenprodukte sicherstellen.
4. überregionale Schlachthöfe fördern, um eine Zentralisierung der Schlachtungen zu schaffen.
5. auf der Basis von regionalen Schlachthöfen (Richtmärkte) mit einem beständigen Umsatz die Schlachttier- und Fleischnotierungen stabilisieren.
6. die Vermarktung allgemein verbessern, um die Preisschwankungen zu vermindern.
7. die Schlachttiererzeugung im Hinblick auf die Qualitätsanfordernisse zweckmäßig regeln.
8. eine intensive Tierzucht in geeigneten Gebieten forcieren.
9. die Versorgung der Verbraucherzentren mit Fleisch und Gefrierfleisch sicherstellen.
10. Bedingungen schaffen, welche eine Klassifizierung der Schlachttierkörperhälften erlauben.
11. durch Entwicklung einer modernen fleischverarbeitenden Industrie eine bessere Versorgung der Bevölkerung mit Fleisch ermöglichen und die Qualitäts- und Hygienekontrolle im Interesse der öffentlichen Gesundheit anheben.
12. den heutigen Stand der Schlachttiermärkte in den Grenzgebieten soweit verbessern, daß der Schwerpunkt des Marktgeschehens in den benachbarten Ländern seinen Anreiz verliert.
13. an Stelle des Schlachttierexportes den Export von Kühl- und Gefrierfleisch fördern.

Wie eingangs erwähnt, wurden in der Türkei bisher noch keine Handelsklassen für Schlachttiere und Schlachttierkörper geschaffen. Es konnten jedoch gewisse Übereinkommen erzielt werden. Bei Schlachttieren werden in der vorgeschlagenen Unterteilung Alter, Typ, Muskelausbildung und Verfettungsgrad berücksichtigt. Auf dieser Grundlage wurde folgende Klassifizierung vorgeschlagen:

AA	Extra extra
A	Klasse I
B	Klasse II
C	Klasse III

Für Rinder unter 2 Jahren gibt es 5 Klassen.

Bei gesetzlicher Einführung dieser Standards müßte das vermarktete Schlachttier nach tierärztlicher Inspektion von Experten klassifiziert werden. Analog sind Grundstandards für Schlacht tierkörper zu schaffen. Die Erarbeitung einer endgültigen Form soll erst nach Ratifizierung der vorgeschlagenen OECD-Standards erfolgen (92). In der Türkei wird hinsichtlich der Klassifizierung eine weitgehende Angleichung an andere Länder angestrebt.

7. Besprechung der Ergebnisse und Schlußfolgerungen

Eines der wesentlichen Motive für eine Vermarktung von Schlachtieren und Fleisch ist die Versorgung von Menschen mit Nahrungsmitteln auf der Basis tierischen Eiweißes. Der zweckgerichtete Werdegang der Vermarktung läßt ^{für} die einzelnen Zeitabschnitte jeweils ganz bestimmte Einflußgrößen erkennen. Diese Faktoren beruhten anfangs auf dem Anwachsen der Bevölkerung, den damit verbundenen Konzentrationsbewegungen der Schlacht tiervermarktung und dem Wandel der Gesellschaftsstruktur. Mit dem Aufkommen von speziellen Berufsgruppen ergab sich erstmalig die Notwendigkeit von Reglementierungen, die von den berufsständischen Organisationen ausgingen und neben gewerbeordnenden im beschränkten Umfang auch hygienische Maßnahmen zum Inhalt hatten.

War in früheren Zeiten der Verbraucher gleichzeitig Erzeuger, so wurden mit dem Anwachsen der Städte und mit der Entwicklung der Industrie Vermarktungsträger notwendig. Mit dem Fortschreiten der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Handels mit Schlachtieren und Fleisch und der gleichzeitigen Mehrung der

wissenschaftlichen Kenntnisse auf dem Gebiet der Seuchenbekämpfung mußte in zunehmendem Maße der Gesetzgeber die Aufgabe der Versorgung der Bevölkerung mit genußtauglichem Fleisch durch geeignete Maßnahmen sicherstellen, da der Verbraucher keinen Einfluß auf die Vermarktungsträger und auf die Vermarktungswege hatte und hat. Diese Phase, die fast ausschließlich von hygienischen Aspekten bestimmt wurde, brach in der Mitte des vorigen Jahrhunderts die ersten einschneidenden marktordnenden Bestimmungen mit sich. Besondere Bedeutung erlangte das Preußische Schlachthausgesetz von 1868. Der Zweck des Gesetzes war, den Gemeinden die Kontrolle über eine hygienische und qualitativ einwandfreie Fleischgewinnung zu ermöglichen. Aus hygienischen Gründen wurde durch das Gesetz das im eigenen Schlachthaus erschlachtete Fleisch begünstigt. Die Folge davon war eine notwendige Bevorzugung der Schlachttiervermarktung. Um die Jahrhundertwende erfuhren die bestehenden Bestimmungen umfangreiche Erweiterungen und erhielten Gültigkeit im gesamten damaligen Reichsgebiet. Zunehmend kamen auch marktordnende Maßnahmen zum Tragen, die unter Berücksichtigung der veterinärpolizeilichen Erfordernisse dem Erzeuger von Schlachttieren eine angemessene Marktposition ermöglichen sollten. Eine der wichtigsten Voraussetzungen hierzu, die Markttransparenz, wurde durch die Einführung einer amtlichen Preisnotierung angestrebt.

1904 beschloß der Bundesstaat Preußen die Freizügigkeit allen Fleisches, das der amtlichen Untersuchung unterlegen hatte. Diese Freizügigkeit im Handel mit Fleisch konnte erlaubt werden, da die Untersuchung des gesamten erschlachteten Fleisches durchgeführt wurde. Diese Maßnahme gibt aber auch Auskunft über einen hohen hygienischen Standard, weil der Staat die Diskriminierung des Fleisches, das einem Verbrauchergebiet zugeführt wurde, aufheben konnte. Durch das "Freizügigkeitsgesetz" war zumindest auf dem Gebiete des Rechts die Parität zwischen Schlachttiervermarktung und Fleischvermarktung wieder hergestellt. Wenn trotzdem die Schlachttiervermarktung von den Vermarktungsträgern bevorzugt wurde, so sind die Gründe

in der noch nicht ausreichenden Kühltechnik und in der geringen Entwicklung des Transportwesens zu suchen, die die Fleischvermarktung nicht konkurrenzfähig werden ließen.

Während und zwischen der Zeit der Weltkriege wurden alle handelspolitischen und marktwirtschaftlichen Transaktionen von ausschließlichen Versorgungs- und / Autarkiebestrebungen gesteuert. Das natürliche Kräftespiel zwischen Angebots- und Nachfragefunktionen war damit empfindlich gestört und verhin- derte die weitere Entwicklung eines anpassungsfähigen Vermark- tungssystems.

Nach dem zweiten Weltkrieg war man in der Phase des Wiederauf- baues vor die Notwendigkeit gestellt, möglichst schnell ein funktionsfähiges System der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch unter Beibehaltung der bis dahin erreichten Hy- gieneüberwachung zu schaffen. Es war daher notwendig und lag auch nahe, in der Vermarktung von Schlachttieren und des Flei- sches an dem Stand der Entwicklung vor 1933 anzuknüpfen, da aus der Zeit der autoritären Herrschaft die rechtsverbindli- chen Regelungen nicht ohne weiteres übernommen werden konnten. In den Jahren zwischen den Weltkriegen war aber die Schlacht- tiervermarktung durch den Erlaß des Vieh- und Fleischgesetzes einschließlic seiner Folgeerlasse bevorzugt worden. An die- ser Entwicklung nach 1945 anzuknüpfen, bedeutete aber für die Fleischvermarktung eine Diskriminierung, da durch die Entwick- lung der die Vermarktung besonders tangierenden Kühltechnik, des Verkehrs- und Kommunikationswesens Fortschritte zu verzeich- nen waren, die die in früheren Zeiten bedingte Bevorzugung der Schlachttiervermarktung nicht mehr rechtfertigte. Die un- ter diesen Voraussetzungen erlassenen und wieder in Kraft ge- setzten veterinärpolizeilichen und marktordnenden Bestimmungen wurden somit auf eine Entwicklung abgestellt, die teilweise damals schon als überholt gelten durfte. Trotzdem konnte sich im weiteren Verlauf der Gesetzgeber, der mit anderweitigen Aufgaben stark belastet war, nur langsam auf die veränderten Voraussetzungen einstellen, da das sich heute in der Bundes- republik Deutschland bietende Bild der hygienischen Kontrolle

von Schlachttieren und Fleisch zur Gesunderhaltung der Bevölkerung ein außerordentlich hohes Niveau zeigt und der Gesetzgeber diesen Standard erhalten wollte. Die wirtschaftliche Effizienz der Vermarktung hat jedoch mit der allgemeinen Entwicklung nicht Schritt halten können.

Etwa von 1950 an hat die Fleischvermarktung ihren Anteil an der Gesamtvermarktung stetig vergrößern können. Die entscheidenden Faktoren, die diese Entwicklung einleiteten und begünstigten, sind

1. verbesserte technische Möglichkeiten des hygienischen Fleischversandes und
2. eine Verteuerung der menschlichen Arbeitskraft.

Durch diese Faktoren hat im Laufe der letzten 15 Jahre die Fleischvermarktung zugenommen und ist zu einem ernsthaften Konkurrenten der Schlachttiervermarktung geworden.

Bei der Fleischvermarktung wird das Schlachttier in Erzeugernähe geschlachtet. Die Schlachtung erfolgt dabei in privaten oder genossenschaftlichen Industriebetrieben oder kommunalen Einrichtungen. Der Transport von den Erzeugergebieten zu den Verbrauchsplätzen erfolgt also im geschlachteten Zustand. Für diesen Weg der Versorgung der Bevölkerung mit Fleisch sind aber zum Teil neue Vermarktungsträger und auch neue Vermarktungswege notwendig. Dieser Umbruch in den Vermarktungswegen von der Schlachttiervermarktung zur Fleischvermarktung trifft zeitlich zusammen mit einem Umbruch und einem Abbau nationaler Einrichtungen. Durch die Schaffung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) hat auch die Vermarktung ihre nationalen Grenzen in erheblichem Umfange verlassen. Den Staaten fällt dabei die Aufgabe zu, die gesetzlichen Regelungen der Vermarktung aufeinander abzustimmen und nach Möglichkeit die Belange der eigenen Vermarktungseinrichtungen in den übernationalen Bereich ohne Schwierigkeiten einzugliedern. Weiterhin ist zu beachten, daß sich im Bereich der Landwirtschaft, also dem Bereich der Erzeugung, eine tiefgreifende Strukturänderung abzeichnet. Neben der Erweiterung der Betriebsgröße wird durch die Strukturänderung eine Spezialisierung der

Betriebe angestrebt, um noch besser als bisher eine ausgeglichene und einheitliche Ware am Markt anbieten zu können. Die Auswirkungen der in der Gegenwart sich mit Macht vollziehenden Veränderungen sind noch nicht zu übersehen. Jede Veränderung für sich hat Auswirkungen auf die Vermarktung von Schlachttieren. Es bedarf einer sorgfältigen Abwägung der Auswirkungen einzelner Maßnahmen auf den komplexen Vorgang der Schlachttiervermarktung, ohne das gegebene Ziel und die Aufgabe aus den Augen zu verlieren, nämlich die Versorgung der Bevölkerung mit hygienisch einwandfreiem, genußtauglichem Fleisch.

Wenn auch die Fleischvermarktung in den letzten Jahren an Bedeutung zugenommen hat, so müssen in dieser Arbeit die Vor- und Nachteile aufgewogen werden, die für oder gegen die möglichen Vermarktungsformen der Schlachttiere und des Fleisches sprechen. In Anlehnung an eine Aufstellung von Seuster (154) wurde versucht, die in der Arbeit im einzelnen aufgeführten Vor- und Nachteile der jeweiligen Vermarktungsart zusammenzufassen (Tab. 17).

Dabei ergeben sich häufig nur relative Vor- und Nachteile der Vermarktungsarten. Die Vorteile der Schlachttiervermarktung liegen in der im Vergleich zur Fleischvermarktung größeren Markttransparenz. Die Vermarktung von Schlachttieren in seiner gegenwärtigen Gestaltung vollzieht sich übersichtlicher und schneller als die Fleischvermarktung. Die dominierende Rolle der Schlachttiervermarktung ist aus der Tatsache zu ersehen, daß die Notierungen an den Schlachttiermärkten nicht nur die Richtwerte für den Lebendtierhandel bei dem Ab-Hof-Verkauf darstellen, sondern auch die Orientierungspreise für den Handel mit Fleisch sind. Intensive Bestrebungen für eine unabhängige, eigene Notierung von in gültigen Handelsklassen eingereihten Schlachttierkörpern sind zwar im Gange, die Notierungen sind jedoch noch nicht so einheitlich und haben noch nicht die Bedeutung der Preisnotierungen an den Schlachttiermärkten. Einen entscheidendem Vorteil der Fleischvermark-

Tabelle 17: Die Vor- und Nachteile¹⁾ der Schlacht- und Fleischvermarktung

Schlacht- und Fleischvermarktung		Fleischvermarktung	
Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
1. Markttransparenz	1. Schwierigkeit der Qualitätsfeststellung	1. Objektive Qualitäts- u. Ausbeutefeststellung	1. Traditionsgebundene Wirtschaftsweise der Fleischer
2. Keine Qualitätsverschlechterung	2. Quantitätsverlust	2. Bessere Vergleichsmöglichkeit	2. Umstellungsschwierigkeiten
3. Einfache Preisbildung	3. Hohe Transportkosten	3. Qualitätsgerechte Bezahlung	3. Neuinvestitionen
4. Schnelle Preisfindung	4. Transportrisiken	4. Ausgleich kurzfristiger Schwankungen	4. Schlachtrisiko
5. Schnelle Abrechnung	5. Futterkosten	5. Geringe Schlachtkosten	5. Längere Vermarktungsdauer
6. Möglichkeit der Verarbeitung "schlachtenwarmer" Fleisches zur Erzeugung hochwertiger Fleischerzeugnisse	6. Streugeld, Wartung	6. Einsparung von Arbeitskräften	6. Höhere Gesamtkosten
	7. Marktkonzentration auf einen Wochentag	7. Verwertungsgerechter Einkauf von Teilstücken	7. Ausgleichsabgabe
	8. Einkauf und Verwertung ganzer Tiere	8. Bessere Zusammenstellung eines Angebots	8. Geringere Markttransparenz
	9. Große, kurzfristige Preisschwankungen	9. Bessere Ausnutzung der Schlachtanlagen	
	10. Hohe Vermarktungsgebühren	10. Geringe Transportkosten	
		11. Geringes Transportrisiko	

1) Es handelt sich in der Mehrzahl um relative Vor- und Nachteile

tung stellt die Möglichkeit einer objektiven Erfassung des Schlachtwertes und der Qualität des Schlacht tierkörpers dar. Aus der strikten Durchführung der Erfassung von Schlacht wert und Qualität ergibt sich die Möglichkeit einer objektiveren Bezahlung des Wertes eines Schlacht tieres. Damit kann der Markt aber auch besser und schneller als bisher die Funktionen der Übermittlung der Forderungen der Hersteller und Verbraucher an die Erzeuger erfüllen. Allerdings wird der Fleischmarkt nie in dem Maße eine Drehscheibe von Angebot und Nachfrage darstellen können, wie man es von der industriellen Produktion gewöhnt ist, da die Nachfrageforderungen immer nur in Abhängigkeit von der Zeit erfüllt werden können. Soweit den Forderungen durch Fütterungstechnik oder Aufzucht der Tiere nachgekommen werden kann, dauert die Anpassung der Erzeugung wenigstens solange, wie die Zeit zwischen Geburt und Schlachtreife der Tiere ausmacht. Soweit züchterische Maßnahmen zur Erfüllung der Forderungen des Marktes notwendig sind, benötigt die Erzeugerseite sehr viel mehr Zeit, um die gewünschten Anforderungen in den Schlacht tieren zu manifestieren.

Die Nachteile bei der Vermarktung von Schlacht tieren und Fleisch sind häufig ökonomischer Natur. Besonders hemmend für die Fleischvermarktung wirken sich die bisher geschaffenen Einrichtungen zur Schlacht tiervermarktung aus. Hierzu sind nicht nur die traditionellen Vermarktungsträger zu rechnen, sondern auch die vom Staat durch Rechtsvorschriften geschaffenen Einrichtungen, durch die die Schlacht tiervermarktung bei einer ausgeprägten und sehr wirksamen hygienischen Kontrolle erst möglich wurde. Die Aufgaben und Funktionen der auf Grund der fast 100 jährigen Entwicklung und Bevorzugung der Schlacht tiervermarktung entstandenen Schlacht tiermärkte und Schlachthöfe können nicht abrupt beseitigt werden. Die Änderungen können nur kontinuierlich vollzogen werden, auch wenn die augenblickliche wirtschaftliche Konstellation die Fleischvermarktung als progressiv und die Schlacht tiervermarktung als konservativ erscheinen läßt. Der Ausgangspunkt einer weiteren Entwicklung muß immer die sinnvolle Rückschau auf das

Bewährte sein. Bei der Schlachttiervermarktung ist zu konstatieren, daß die vom Staat übernommene Aufgabe der Schaffung von Schutzeinrichtungen zur Versorgung der Bevölkerung mit hygienisch einwandfreiem und vollgenußtauglichem Fleisch bisher nicht nur gelöst worden ist, sondern das Funktionieren dieser Einrichtungen als vorbildlich für andere Staaten gelten kann. Bei der weiteren Entwicklung und damit der Änderung der Vermarktungswege muß das bisher Geschaffene erhalten bleiben. Die Orientierung nach dem Standort der Einrichtungen zur Vermarktung der Schlachttiere ist dabei nicht vorrangig. Waren bisher - bedingt durch die Art der Schlachttiervermarktung - die Schlachttiermärkte und Schlachthöfe in den Orten des Verbrauchers konzentriert, so soll in Zukunft - bedingt durch die andere Vermarktungsart und die anderen Vermarktungsträger - die Schlachtung in Gebieten der Erzeugung stattfinden. Die damit notwendige Verlagerung der Vermarktungseinrichtungen ist zwar vorwiegend eine ökonomische Frage, darf aber nicht dazu führen, das erreichte hohe Niveau bei der Überwachung der hygienischen Gewinnung des Fleisches zu mindern. Dabei ist nicht nur an die ständig verbesserte Schlachthygiene zu denken, sondern auch an die zum Teil sehr kostenaufwendigen allgemeinen sanitären Einrichtungen wie Seuchenhöfe, Sanitäts-schlachthäuser, Freibankeinrichtungen usw., deren Kosten bisher von den kommunalen Einrichtungen mitgetragen werden mußten.

Für die zukünftige Entwicklung der Fleischvermarktung ist die Frage zu stellen, ob die durch die Schlachttiermärkte in hohem Maße gegebene Markttransparenz aufrecht erhalten werden kann. Bei der angestrebten strikten Einteilung der Schlachttierkörper nach Handelsklassen wäre es denkbar, daß ein eigentlicher Markt gar nicht mehr notwendig ist, da die Schlachttierkörper so objektiv wie möglich bewertet werden. Der Käufer brauchte den benötigten Schlachttierkörper also gar nicht mehr in Augenschein zu nehmen, sondern kann die gewünschte Handelsklasse bei einem Anbieter bestellen. Voraussetzung für das Funktionieren dieser Art der Abwicklung des Kaufgeschäftes ist aber

eine ausreichende Orientierungsmöglichkeit über den Marktpreis. Die Einrichtungen objektiver Preisfeststellungen sind jedoch zur Zeit noch nicht gegeben. Bei der Fleischvermarktung besteht keine vergleichbare Einrichtung zur Feststellung des Preises wie sie bei der Schlachttiervermarktung mit dem Zwang zur Ausstellung des Marktschlußscheines gegeben sind. Daher orientieren sich die Fleischmarktpreise immer noch nach den Notierungen an den Schlachttiermärkten.

Eine Einengung der Markttransparenz kann aber auch dadurch gegeben sein, daß die Schlachttierverwertung auf wenige Institutionen beschränkt wird. Die Möglichkeiten zur Konzentration sind mit dem Erlaß des Marktstrukturgesetzes durch die Bundesregierung gegeben. Dieses Gesetz lehnt sich weitgehend an eine Konzeption der EWG an. Es stellt die rechtliche Grundlage für die Förderung landwirtschaftlicher Erzeugergemeinschaften dar und möchte eine einheitliche Erzeugung und ein einheitliches Angebot landwirtschaftlicher Erzeugnisse erreichen. Auf dem Gebiete der Schlachttiervermarktung werden dadurch die bestehenden genossenschaftlichen Einrichtungen zur Schlachttiererzeugung und Schlachttiervermarktung gefördert. Durch die Vorschriften des Marktstrukturgesetzes werden die Mitglieder landwirtschaftlicher Erzeugergemeinschaften verpflichtet, ihre gesamten zum Verkauf bestimmten Erzeugnisse ausschließlich durch die Erzeugergemeinschaften zum Verkauf anbieten zu lassen. Es besteht eine sogenannte "Andienungspflicht", die ohne Zweifel die traditionellen Lieferbeziehungen zwischen Erzeugern und Verbrauchern einschränken wird. Durch das Gesetz ist die Möglichkeit einer Monopolstellung der Erzeugergemeinschaften gegeben. Dieses Gesetz ist das erste von weiteren geplanten Rechtsvorschriften, die den Strukturwandel in der Landwirtschaft Rechnung tragen, und die nicht ohne Auswirkungen auf die Vermarktungswege bleiben werden. Welche gezielten Änderungen aber durch das erlassene Marktstrukturgesetz in der Schlachttiervermarktung eintreten, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht übersehen werden.

Die Entwicklung der Vermarktung von Schlacchttieren und fleisch ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht zu überblicken. Beide Vermarktungsformen stehen in ernsthafter Konkurrenz. Für beide Vermarktungsformen sind Vor- und Nachteile anzuführen. Die Einschätzung der zukünftigen Entwicklung wird erschwert durch die sich abzeichnenden Strukturveränderungen in der Landwirtschaft und die Schaffung supranationaler Einrichtungen durch die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft.

Zur Förderung einer marktgerechten Erzeugung von Schlacchttieren, zur Sicherstellung und Verbesserung der veterinärpolizeilichen Überwachung der Hygieneforderungen und zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit aller Vermarktungsstufen müßten zukünftig folgende Voraussetzungen gegeben sein:

1. Bezahlung der Schlacchttiere nach ihrem Schlacchtwert auf Grund einer genauen Beschreibung der Wertmerkmale durch ein allgemein verbindliches Klassifizierungssystem.
2. Vergleichbarkeit der Klassifizierungen an allen Orten durch einheitlich ausgebildetes, möglichst amtliches Personal.
3. Verbesserung der Markttransparenz für Schlacchttierkörper und Teilstücke durch verbindliche Notierung.
4. Konzentration der Schlachtungen zur Rationalisierung und Erleichterung der veterinärpolizeilichen Kontrolle.
5. Geeignete gesetzgeberische Maßnahmen zur Erleichterung der Strukturwandlung auf dem Vermarktungssektor.
6. Anpassung der veterinärpolizeilichen und marktordnenden Bestimmungen besonders innerhalb supranationaler Wirtschaftseinheiten zur Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Verkehr mit Schlacchttieren und Fleisch.

Die Vermarktung von Schlacchttieren und Fleisch in der Türkei ist zur Zeit in einem Wandel begriffen, der ähnliche Vorstellungen zum ziele hat. Vor allem eine Harmonisierung der hygienischen Forderungen mit den internationalen Standards soll die Möglichkeiten zu einem verstärkten Export von Fleisch- und Fleischerzeugnissen verbessern. Im Zuge einer allgemei-

nen Umstrukturierung der agrarwirtschaftlichen Verhältnisse wird von staatlicher Seite den Rationalisierungsbestrebungen auf dem Sektor der tierischen Veredelungsprodukte weitgehende Unterstützung gewährt.

8. Zusammenfassung

Eines der wesentlichen Motive für eine Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch ist die Versorgung der Bevölkerung mit vom Tier stammenden Nahrungsmitteln. In der vorliegenden Arbeit werden für die einzelnen Zeitabschnitte der chronologischen Entwicklung die jeweils bestimmenden Einflußgrößen aufgezeigt. Ein besonderes Augenmerk galt dabei dem Erlaß des Preußischen Schlachthausgesetzes im Jahre 1868, da in dem Erlaß dieses Gesetzes der Ursprung der Entwicklung der Vermarktung der letzten 100 Jahre zusehen ist. Von besonderem Interesse ist dabei, daß dieses Gesetz zum Schutze der Bevölkerung erlassen wurde, um die Seuchenverschleppung einzudämmen und um eine Kontrolle über die zur Schlachtung gelangenden Tiere zu erreichen. Dieses Gesetz war damit Ausgangspunkt für die Schlachttier- und Fleischvermarktung. Bedingt durch den Stand der Technik wurde der Schlachttiervermarktung der Vorzug gegeben, so daß die Bildung der Vermarktungseinrichtungen vorwiegend in den Verbrauchergebieten erfolgte. Die zunehmende Fleischvermarktung in den letzten 15 Jahren bedingt jedoch eine Verlagerung der Vermarktungseinrichtungen in die Gebiete der Erzeugung. In unserer Zeit findet eine echte Konkurrenz zwischen Schlachttier- und Fleischvermarktung statt, die eine Verminderung der bisherigen Vermarktungsträger und Vermarktungseinrichtungen bedingt, und die Schaffung neuer Vermarktungsinstitutionen hervorruft. In der Arbeit wird versucht, die Vor- und Nachteile der einzelnen Vermarktungsarten kritisch abzuwägen. Da die weitere Entwicklung der Vermarktung

von Schlachttieren und Fleisch auch durch die Schaffung internationaler Einrichtungen durch die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) sowie durch eine Strukturänderung innerhalb der deutschen Landwirtschaft wesentlich beeinflusst wird, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine Aussage über den weiteren Werdegang der Vermarktung gegeben werden. Es werden jedoch zum Abschluß der Arbeit Voraussetzungen aufgezeigt, die bei einer zukünftigen konkurrierenden Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch berücksichtigt werden sollten. Weiterhin werden die Entwicklung, der gegenwärtige Stand und Vorschläge für eine zukünftige Regelung der Vermarktung von Schlachttieren und Fleisch in der Türkei kurz aufgezeigt.

A N H A N G

Anforderungen an die Tiere in den einzelnen Handelsklassen: Merkmale und Hinweise für die Einreihung in Handelsklassen.

Die Beurteilungsmerkmale für Kälber und Rinder sind in etwa gleich, jedoch ist bei ersteren die Fleischqualität maßgebend. Diese ist abhängig von der Art des Futters. Rauhfutter führt zu dunklerem Fleisch, welches Rindfleisch ähnelt. Reine Milchmast führt zu überwiegend weißen bis hellrosa Fleisch. Bei Kälbern sieht die Verordnung folgende Handelsklassenunterteilungen vor.

K Ä L B E R

Handelsklasse Sonderklasse: Doppellender bester Mast.

Tiere dieser Klasse zeichnen sich durch eine ungewöhnliche stark ausgebildete Muskulatur besonders am Rücken (Doppel-Lende), Blatt und den Hinterschenkeln aus. Ihr Gewicht beträgt 150 kg und mehr. Sie schlachten sich mit 70-72 % aus. Von bester Qualität sind Doppellender reiner Vollmilchmast.

Handelsklasse A: Beste Mast- und Saugkälber.

Entscheidend sind Qualität (weiße Fleischfarbe ist Bedingung) und Ausschlachtung zwischen 60-65 %. Das Gewicht muß bei 100-125 kg liegen (in Süddeutschland untere Grenze bei 75 kg). Die Tiere sollen fleischfüllig, das Fleisch weiß, zart, und saftig sein.

Handelsklasse B: Mittlere Mast- und Saugkälber.

Tiere dieser Klasse - mit rötlichen Schleimhäuten - unterscheiden sich von A-Kälbern

durch geringere Schlachtreife, entsprechen letzteren aber ungefähr hinsichtlich der Form des Gewichtes und der Schlachtausbeute.

Handelsklasse C: Geringe Saugkälber.

Früh abgestoßene, daher unreife Tiere. Sie stehen im Gewicht zwischen 60 bis 75 kg und schlachten sich mit etwa 53-58 % aus. Ihr Alter liegt meist bei 4 Wochen.

Handelsklasse D: Geringe (nüchterne) Kälber.

Kälber dieser Klasse sind unentwickelt in der Form und liegen mit ca. 50 % sehr ungünstig in der Schlachtausbeute. Sie sind nur wenige Tage alt. Ihr Gewicht liegt bei 30 kg, ihr Fleisch ist wässerig und kraftlos.

F R E S S E R

Es handelt sich um mäßig gemästete junge Ochsen, Bullen und Färsen, die zwar nach Qualität und Alter nicht mehr zu den Kälbern zu rechnen sind, aber auch noch nicht unter die übrigen Rindergattungen fallen.

O C H S E N

Handelsklasse A: Jüngere, vollfleischige, völlig ausgemästete Tiere höchsten Schlachtwertes.

Es muß sich also um Tiere handeln, die möglichst noch "ungejocht" sind. Teilweise werden Stallmastochsen höher bewertet als Weidemastochsen. In Nord- und Nordwestdeutschland werden Fettweideochsen mehr geschätzt. Ochsen der Klasse A sollen tiefes Brustbein, fleischige Rippen, vollfleischige Lenden, tiefe, muskulöse Hinterviertel, nicht zu viel Oberflächenfett, jedoch Fettablagerungen in den Muskeln haben. Die Tiere müssen ein Mindestgewicht von 550 kg aufweisen, dürfen im Alter

zwischen 2 und 5 Jahren stehen und liefern als Schlachtausbeute im Durchschnitt 58 %.

Handelsklasse B: Sonstige vollfleischige und ältere ausgemästete Tiere.

B-Ochsen sind zwar hochwertige Tiere, zählen jedoch wegen der Form, der Fleischqualität oder des Gewichtes nicht mehr zur Klasse A. Das Fleisch ist wegen des höheren Alters der Tiere zäher als bei A-Ochsen, oder das Fett-Fleisch-Verhältnis ist auf Grund zu schneller Mast ungünstiger. Die Schlachtausbeute liegt mit durchschnittlich 55 % niedriger als bei A-Ochsen.

Handelsklasse C: Fleischige Tiere.

Bei C-Ochsen fällt die Schlachtausbeute stark ab, sie liegt um etwa 50 %.

Handelsklasse D: Gering gemästete, abgemagerte, stark abgearbeitete Tiere jeden Alters.

Bei D-Ochsen sind Schlachtausbeute und Qualität mangelhaft.

B U L L E N

Handelsklasse A: Jüngere, vollfleischige Tiere höchsten Schlachtwertes.

Es wird unterschieden zwischen "Mastbullen" und "Wurstbullen". Erstere sind in der Form voll und massig. Sie haben ungeschnürte Vorderrippen, einen breiten, festen Rücken, eine tiefe Brust, volle, geschlossene Keulen und ein starkes Nierenstück. Mastbullen stehen im Gewicht zwischen 450-600 kg. Die Schlachtausbeute liegt im Durchschnitt bei 58 %. Ihr Alter beträgt 1 1/4 bis 3 Jahre.

Bei Wurstbullen handelt es sich um Tiere, die durch mächtig angehäuften Fleischmassen hervorstechen und im Gewicht zwischen 900 bis 1250 kg liegen. Sie dürfen nicht zu alt sein und ergeben unter den geschilderten Voraussetzungen eine Schlachtausbeute um 60 %.

Handelsklasse B: Sonstige vollfleischige oder ausgemästete Tiere.

Sie unterscheiden sich hauptsächlich dadurch von A-Bullen, daß sie eine geringere Schlachtreife erlangt haben. Alter: Jüngere Mast- und nicht zu alte Zuchtbullen. Die Schlachtausbeute liegt bei durchschnittlich 55 %.

Handelsklasse C: Fleischige Tiere.

Bei C-Bullen fällt die Schlachtausbeute ab. Sie liegt etwa zwischen 48-55 %.

Handelsklasse D: Gering genährte und abgemagerte Tiere. Bei D-Bullen sind Schlachtausbeute und Fleischqualität mangelhaft.

K Ü H E

Handelsklasse A: Jüngere vollfleischige Tiere höchsten Schlachtwertes.

A-Kühe müssen unbedingt ausgemästet sein und volle Schlachtreife besitzen. Ihr Gewicht liegt zwischen 600-800 kg. Die Schlachtausbeute muß im Durchschnitt etwa 60 % betragen. Die Tiere sollen im allgemeinen nicht mehr als 3 bis 4 mal gekalbt haben.

Handelsklasse B: Sonstige vollfleischige oder ausgemästete Tiere.

B-Kühe sind noch recht hochwertig, reichen aber wegen des Körperbaues, des Alters oder Gewichtes nicht mehr an Tiere der Klasse A

heran. Sie sind in der Regel älter als A-Kühe und haben mehr als 4 Kälber geboren. Die Schlachtausbeute liegt bei ca. 53 %.

Handelsklasse C: Fleischige, magere Kühe.

C-Kühe sind nur für die Wurstfabrikation geeignet. Sie stehen höher im Alter und schlachten sich mit 44-54 %, im Durchschnitt mit 49 % aus.

Handelsklasse D: Gering genährte Tiere.

Zu dieser Klasse gehören fleischleere, abgemagerte Kühe mit einer Schlachtausbeute von etwa 40 %.

F Ä R S E N

Handelsklasse A: Vollfleischige, ausgemästete weibliche Tiere höchsten Schlachtwertes, die noch nicht gekalbt haben.

A-Färsen sind völlig ausgemästet, mit einer Fleischqualität, die derjenigen der A-Ochsen gleichkommt. Die Schlachtausbeute liegt bei etwa 60 %.

Handelsklasse B: Vollfleischige Tiere.

Das in diese Klasse fallende Tier ist noch sehr hochwertig, reicht jedoch für die Klasse A nicht mehr aus. Färsen B entsprechen etwa B-Ochsen. Die Schlachtausbeute liegt im Durchschnitt bei 55 %.

Handelsklasse C: Fleischige Tiere.

Sie entsprechen etwa der Klasse der C-Ochsen. Sie schlachten sich ungefähr mit 50 % aus.

L Ä M M E R, H A M M E L U N D S C H A F E

Für die Zuordnung in die Handelsklassen ist die Ermittlung des Alters wegen der damit verbundenen Qualität entscheidend.

Als Lamm wird ein Schaf bezeichnet, welches noch das Milchgebiß hat. Es ist demnach noch nicht 1 Jahr alt. Lammfleisch weist dementsprechend "Milchfett" auf. Es ist von heller Farbe und zarter Beschaffenheit. Ein Lamm darf auf keinen Fall über 45 kg wiegen. Bei höherem Gewicht wird das Fleisch Hammelfleischcharakter haben. Ein sicheres Kennzeichen für ein Lamm ist dann gegeben, wenn nach Abbrechen des noch nicht verknöcherten Gelenkansatzes vom unteren Teil des Unterschenkelknochens sich eine glatte, blaßrosa gefärbte Bruchfläche zeigt.

Ein Hammel weist Fleisch von dunklerer, kräftiger Farbe auf. In seiner Zusammensetzung ist es kernig. Die Altersgrenze zwischen Lamm und Hammel ist je nach Rasse unterschiedlich und schwankt zwischen 9 und 14 Monaten.

Auch bei Schafen unterscheidet man die drei Handelsklassen "A, B und C". In Deutschland wird sehr viel weniger Schaffleisch verzehrt als in den westlichen Nachbarländern. Möglicherweise ist der Grund eine ungenügende Information der Verbraucher über die zu erwartende Qualität des Fleisches der verschiedenen Altersstufen.

L Ä M M E R U N D H A M M E L

Handelsklasse A: Beste Mastlämmer und beste jüngere Masthammel. Bei den Mastlämmern unterteilt man je nach der Fütterung in Stallmast- und Weidemastlämmer. Die Masthammel werden ebenfalls in Stallmast und Weidemasthammel unterteilt.

Stallmastlämmer: Man spricht von Osterlämmern bei Tieren, die in der Ostersaison geboren, ein Gewicht von 25-30 kg aufweisen

und sich zu 50-54 % ausschachten lassen (im Alter von 3-5 Monaten). Etwas ältere, nicht an eine Jahreszeit gebundene Stallmastlämmer (6-9 Monate alt) haben außer Muttermilch auch Kraftfutter und bestes Heu erhalten und liegen bei weitgehend gleicher Schlachtausbeute im Gewicht bei 42-45 kg.

Weidemastlämmer: Sie sind von höchster Güte im August, denn später verlieren sie nach und nach an Milchfett. Ihr Gewicht liegt zwischen 45-50 kg, der Ausschachtungssatz bei 50-55 %.

Stallmasthammel: Tiere dieser Gruppe sind 9 bis 23 Monate alt und weisen ein Gewicht von 50-60 kg auf. Die Schlachtausbeute beträgt 50-54 %. Die Hammel von bester Form sollen einen geraden, breiten und festen Rücken haben, runde Rippen und nicht zu viel Fett aufweisen. Das kernige, dunkle Fleisch eignet sich sehr gut zum Braten.

Weidemasthammel: Ihr Auftrieb erfolgt besonders in den Monaten Juli bis November. Sie sind bis 21 Monate alt. Ihr Gewicht beträgt ca. 65 kg. Sie schlachten sich mit 52-55 % aus. Das Fleisch ist in der Regel mehr fett-durchwachsen als das von Stallmasthammeln.

Handelsklasse B: Mittlere Mastlämmer und ältere Masthammel. Die Tiere sind entweder nicht ausgemästet oder falsch gefüttert. Alter: Im Durchschnitt über 3 Jahre. Die Schlachtausbeute beträgt 48-49 %.

Handelsklasse C: Geringe Tiere.

In dieser Klasse sammeln sich die geringsten Tiere, die schmal, spitz, abgemagert sind.

S C H A F E

Handelsklasse A: Beste Schafe.

Beste vollausgemästete Tiere, möglichst jung. Sie sind meist zuchtuntauglich, stehen im Gewicht von 50-60 kg und zählen mehr als 3 Jahre, Ausschlachtung ca. 50 %.

Handelsklasse B: Mittlere Schafe.

Tiere dieser Klasse sind nur wenig ausgemästet und haben geringe Schlachtausbeute.

Handelsklasse C: Geringe Schafe.

Ungemästet abgestoßene Merzschafe mit einer Ausschlachtung von 35-40 %.

S C H W E I N E

Für die Zuordnung der Schweine in die einzelnen Handelsklassen ist das Gewicht von ausschlaggebender Bedeutung, wobei allerdings nicht ausgeschlossen werden kann, daß sich auch innerhalb der einzelnen Gewichtsklassen Qualitätsunterschiede ergeben. Da bei den schwereren Schweinen und bei den Sauen die Unterschiede im Schlachtwert besonders groß sind, hat man hier eine Unterteilung in "b1" und "b2", ferner in "g1" und "g2" vorgenommen. Da es bei der Einreihung ausschließlich auf das Gewicht ankommt, erübrigt sich eine Aufzählung von Qualitätsmerkmalen.

Man unterscheidet:

- a) Fettschweine von 150 kg und mehr,
- b1) ausgemästete Schweine von 135-149,5 kg
- b2) vollfleischige Schweine von 120-134,5 kg,
- c) vollfleischige Schweine von 100-119,5 kg,
- d) Fleischschweine von 80-99,5 kg,
- e) fleischige Schweine von 60-79,5 kg,
- f) Schweine unter 60 kg,
- g) Sauen
 - g1) fette Specksauen
 - g2) andere Sauen
- h) Eber
- i) Altschneider

10. Literaturverzeichnis

1. Albrecht, F. Totvermarktung um den Preis von "Markt-
 ordnungsfaktoren" a la Reichsnährstand.
 Allgemeine Viehhandels-Zeitung 56, Nr.5
 München 1959
2. Arnsmeier, Fr. W. Die kurzfristigen Auftriebs- und Preis-
 schwankungen an den westdeutschen
 Schlachtviehmärkten.
 Agrarwirtschaft, Sonderheft 2, Hannover
 1956
3. Baath, R. Eröffnungsrede.
 Mitteilungsblatt, Nr.22 vom 1.Dezember
 1968. Bundesanstalt für Fleischforschung,
 Kulmbach
4. Barczyk, G. und Vorläufige Untersuchungen zur Altersbe-
 L. Schön stimmung von Schlacht tierkörpern bei
 Rindern.
 Fleischwirtschaft 45, 116 (1965)
5. Bartels, H. Für Gerechtigkeit beim Tierkauf.
 Fleischwirtschaft 3, 27 (1951)
6. Bartels, H. Richtige Behandlung der Schlachttiere
 und des Fleisches sowie angewandte
 Schlachthygiene als Voraussetzungen für
 Qualität und Haltbarkeit von Fleischwaren.
 Fleischwirtschaft 4, 194 (1952)
7. Bartels, H. Moderne Gewinnung und Behandlung von
 Fleisch.
 Fleischwirtschaft 7, 707 (1955)
8. Bartels, H. Der Schlachthof - heute und morgen. (Ge-
 danken zur internationalen Schlacht- und
 Viehhof-Tagung in Essen)
 Fleischwirtschaft 8, 305 (1956)

9. Bartels, H. Fleischuntersuchung als europäisches Problem.
Fleischwirtschaft 8, 597 (1956)
10. Bartels, H. Vorbildliche Hygiene-Verordnung des Landes Hessen.
Fleischwirtschaft 8, 550 (1956)
11. Bartels, H. International übliche Anforderungen bei Gewinnung (Schlachtung) und Untersuchung von Fleisch.
Fleischwirtschaft 10, 264 (1958)
12. Bartels, H. Zur Bekämpfung der gesundheitsschädlichen Rinderfinne.
Fleischwirtschaft 11, 675 (1959)
13. Bartels, H. Mindestanforderungen an die Schlachttier- und Fleischbeschau mit besonderer Berücksichtigung internationaler Verbindlichkeit.
Schlacht- und Viehhof-Zeitung 60, 165 (1960)
14. Bartels, H. Mindestanforderungen auf dem Gebiete der Fleischhygiene.
Fleischwirtschaft 12, 347 (1960)
15. Bartels, H. Der kritische Punkt bei den Erörterungen um Wirtschaftlichkeit und Technisierung von Schlachtbetrieben.
Fleischwirtschaft 10, 237 (1958)
16. Bartels, H. Die Untersuchung der Schlachttiere und des Fleisches. Verlag Paul Parey, Berlin und Hamburg, 1968
17. Bartels, H. und H. Wagemann Die Schlacht- und Viehhöfe.
In: Froehner, H. Aufgaben und Leistungen der Veterinärmedizin für die Öffentlichkeit. Verlag Paul Parey, Berlin und Hamburg. (In Vorbereitung)

18. Berkmen, I. Geschichte und Entwicklungstendenzen des tierärztlichen Berufsstandes in der Türkei.
Tierärztliche Umschau 21, 26 (1966)
19. Berkmen, I. Et Muayenesi
Ankara, 1965
20. Bethke, S. Typische Preis-Spannenrelationen bei der Vermarktung von Gemüse und Schlachtvieh.
Stuttgart, 1957
21. Bethke, S. Die Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte.
Berichte über Landwirtschaft N.-F. 37, 537 (1959)
22. Böckenhoff, E. Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung.
Agrarwirtschaft, Sonderheft 10, Hannover 1960
23. Böckenhoff, E. Entwicklungstendenzen in der Schlachtviehvermarktung.
Landbauforschung Völkenrode 10, 86 (1960)
24. Böckenhoff, E. Neue Wege der Schlachtviehvermarktung.
Mitteilungen der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft 76, 1487 (1961)
25. Böckenhoff, E. Nochmals Preisnotierung für Fleisch.
Agrarwirtschaft 14, 420 (1965)
26. Böckenhoff, E. Wandlungen im Absatz des Schlachtviehs.
Tierzüchter 17, 545 (1965)
27. Böckenhoff, E. Marktstruktur und Preisbildung bei Schlachtvieh und Fleisch in der Bundesrepublik Deutschland.
Schriftenreihe der Forschungsgesellschaft

für Agrarpolitik und Agrarsoziologie
e.V. Bd. 166, Bonn 1966

28. Böckenhoff, E. Die künftige Bedeutung der Fleischgroßmärkte.
Vortrag anlässlich der FAO/ECE - Tagung
über Entwicklungstendenzen in der Ver-
marktung von Schlachtvieh und Fleisch,
Braunschweig, 30.9 bis 9.10 1968
29. Brieden, H. Die Vermarktung von Schlachtvieh.
Hiltrup bei Münster (Westf.), 1957
30. Burckhardt, H. Der Verkehr mit Vieh und Fleisch.
In: Max Sering; Die deutsche Landwirt-
schaft unter volks- und weltwirtschaft-
lichen Gesichtspunkten. Berichte über
Landwirtschaft, Sonderheft 50, Berlin
1932
31. Dansmann, H. Die Beeinflussung der Schweinepreise
durch die Fleischvermarktung.
Schlacht- und Viehhof-Zeitung 61, 430
(1961)
32. Dansmann, H. Vermarktung von Vieh und Fleisch in USA.
Bericht über Studienreisen im Rahmen der
Auslandshilfe der USA. Land- und haus-
wirtschaftlicher Auswertungs- und Infor-
mationsdienst (AJD) H.30, 1953
33. Dansmann, H. Die Entwicklung der Fleischmärkte in der
Bundesrepublik.
Fleischwirtschaft 7, 103 (1955)
34. Dansmann, H. Lebendvieh oder Fleischvermarktung?
Fleischwirtschaft 10, 245 (1958)
35. Dansmann, H. Handel nach Lebendgewicht oder Handel
nach Schlachtgewicht?
Fleischwirtschaft 6, 219 (1954)

36. Dansmann, H. Entwicklungstendenzen der künftigen Vermarktungsform von Schlachttieren und Fleisch aus der Sicht der kommunalen Schlachthöfe und Viehmärkte. Fleischwirtschaft 15, 789 (1963)
37. Dansmann, H. und Aktuelles aus der Vieh- und Fleischwirtschaft, Vermarktung von Vieh und Fleisch in England, Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft Nr. 84 (1957)
J. Panek
38. Deutschländer, H. Genossenschaftliche Schlachtviehverwertung, Blätter für landwirtschaftliche Marktforschung 1, 241 (1930/1931) Berlin
39. Dobelstein, H. Lebendvieh oder Fleischvermarktung in volkswirtschaftlicher Sicht. Fleischwirtschaft 9, 621 (1957)
40. Drechsler, H. D. Die Vermarktung von Schlachtvieh und ihre Bedeutung für Schleswig-Holstein. Hamburg und Berlin, 1966
41. Drews, M. Wirtschaftlichkeitsvergleich der Lebend- und Fleischvermarktung von Rindern und Schweinen.
Diss. Kiel, 1959
42. Endres, H. Der Schlachtwert von Jungbullen bei der Fütterung von Maissilage mit Sojaschrot- und Harnstoffergänzung und verschiedenen Haltungsformen.
Diss. München-Weihenstephan, 1966
43. Erbin, I. E. Schlachthöfe in der Türkei und einige fleischwirtschaftliche Statistiken. Schlacht- und Viehhof-Zeitung 62, 79 (1962)

44. Erlemann, P. Die Bedeutung der Umsatzsteuer für die Preise und die Handels- und Verarbeitungsspannen der Nahrungsmittel. Diss. Bonn, 1951
45. Eßlen, J. B. Die Fleischversorgung des Deutschen Reiches. Stuttgart, 1912
46. Frank, H. J., W. Der Bauer und der Markt. Grimm und M. Koch Hamburg und Berlin, 1956
47. Fröhner, E. Lehrbuch der gerichtlichen Tierheilkunde. Neunte Auflage, Berlin, 1948
48. Furtmann, G. Die Lebendbeurteilung und Schlachtkörperbewertung der Rinder bei der DLG Schlachtviehschau in Stuttgart. Tierzüchter 13, 597 (1961)
49. Gerlach, A. C. Die Fleischkost des Menschen vom sanitären und marktpolizeilichen Standpunkte. Berlin, 1875
50. Gerlich, H. Die Preisbildung und Preisentwicklung für Vieh und Fleisch am Berliner Markte (für Schweine). Schriftenreihe des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 139, T. 1. Leipzig, 1911
51. Gieseke, Die Landwirtschaft in der EWG. Stuttgart, 1966
52. v. d. Goltz, H. Produktion, Vermarktung und Verbrauch von Schlachtvieh und Fleisches in Baden Württemberg. Diss. Stuttgart- Hohenheim, 1955
53. Grünberg, M. Der deutsche Viehhandel. Diss. Köln, 1933

54. Grupe, D. Die Nahrungsmittelversorgung Deutschlands seit 1925.
Agrarwirtschaft, Sonderheft 3/4, Hannover 1957
55. Grüttner, F. Geschichte der Fleischversorgung in Deutschland. Braunschweig, 1938
56. Grüttner, F. und E. Lienhop Taschenbuch der Fleischwarenherstellung. Praxis und Wissenschaft der Fleischverarbeitung. 6. Auflage, Braunschweig 1962
57. Hahlbrock, D. Neue Tendenzen in der Vermarktung von Vieh und Fleisch. Fragen der Fleischvermarktung, DLG- Herbstagung, Hamburg 1963.
Archiv der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Frankfurt 1963, Bd. 32
58. Hamm, R. Die Wasserbindung des Fleisches und ihre wirtschaftliche Bedeutung.
Fleischwirtschaft 5, 102 (1953)
59. Hamm, R. und R. Grau Brühwurstqualität und Bestimmung der Wasserbindung im Fleisch.
Fleischwirtschaft 6, 36 (1954)
60. Hanau - Schlange Die landwirtschaftliche Marktforschung in Westdeutschland seit 1945, Heft 39 der Schriftenreihe des AID, 1952
61. Hartmann, H. H. Die Ordnung des deutschen Vieh- und Fleischmarktes.
Diss. Hamburg, 1935
62. Hasselbach, H. Die genossenschaftliche Viehverwertung in Dänemark, Schweden und Westdeutschland.
Diss. Erlangen, 1953

63. Hasselbach, W. v. Der Weg zum Markt.
Schriftenreihe des ALD, H. 86, Frankfurt/M 1954
64. Held, O. Untersuchungen über die Möglichkeit einer genossenschaftlichen Verwertung von Schlachtvieh in Deutschland, gestützt auf Beobachtungen in Schweden.
Diss. Hohenheim, 1954
65. Hellich - Störiko. Die Deutsche Tierseuchengesetzgebung.
2. Auflage, Berlin und Hamburg, 1953
66. Henn, R. Das selbständige deutsche Fleischerhandwerk und die Konsumvereine und Werkkonsumanstalten.
Diss. Köln, 1933
67. Holtmeier - Schomberg Die geschichtliche Entwicklung und heutige Gestaltung des Vieh- und Fleischhandels sowie die Bestrebungen der genossenschaftlichen Viehverwertung.
(Arbeiten der Landwirtschaftskammer für die Provinz Ostpreußen, Nr.22)
Königsberg i. pr. 1908
68. Inal, T. Fleischkombinate und moderne Schlachthofanlagen in der Türkei.
Fleischwirtschaft 45, 623 (1965)
69. Inal, T. Versandgroßschlächtereien, rationelle Schlachtbetriebe als Wegbereiter neuer Vertriebsformen.
(unveröffentlicht)
70. Inal, T. Almanyada özel mezbahalar.
"Bericht über private Schlachthäuser in der Bundesrepublik Deutschland" vom 14.Juli 1967
(Manuskript)

71. Inal, T. und S. Arisoy Entwicklungstendenzen des Schlachthofwesens und der Schlacht-tiervermarktung in neuerer Sicht in der Türkei. Fleischwirtschaft 49, 494 (1969)
72. Kalis, H. Der Trend zur Fleischvermarktung hält an. Raiffeisenrundschau 18, 277 (1966) 6
73. Kalis, H. Noch viele Fragen zum Vieh- und Fleischgesetz. Raiffeisenrundschau 18, 584 (1966) 12
74. Kalis, H. Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch. Raiffeisenrundschau 19, 240 (1967) 6
75. Kalis, H. Vermarktung von Fleisch - Entwicklung und gegenwärtige Organisationsformen. In: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt. Arbeiten der DLG, Bd. 117, DLG Verlag, Frankfurt/M 1967
76. Klose, F. Die Fleischversorgung der Stadt München. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 139 T. 5), München und Leipzig, 1914.
77. Kolbe, Die Beziehungen der Fleischhygiene zur Ernährungswirtschaft und die Aufgaben der kommunalen Tierärzte. Brücke-Verlag Kirchhain N.-F. 1931
78. Lerche, M. Die Bedeutung des Ausruhens der Schlacht-tiere für die Fleischwarenqualität. Berliner und Münchener Tierärztliche Wochenschrift 67, 40 (1954)
79. Lerche, M., V. Goertler und H. Rievel Lehrbuch der tierärztlichen Lebensmittelüberwachung. 3. Auflage, Hannover 1957

80. Lienhop, E. Handbuch der Fleischwarenherstellung. Praxis und Wissenschaft der Fleischverarbeitung. 7. Aufl. Braunschweig, 1967
81. Lotz, W. Erfahrungen und Probleme der Fleischvermarktung im Lande Nordrhein-Westfalen. Institut für Agrarpolitik und Marktforschung der Universität Bonn. Bonn, 1958. (Maschinenschrift) -Auszug in: Forschung und Beratung, H.7, 280 Düsseldorf 1958
82. Lütke, U. Preisspannen im Schlachtviehverkehr. (Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft Nr.39), Hilstrup bei Münster (Westf.) 1953
83. Mittendorf, H.J. Was können wir aus der Schlachtviehvermarktung in Schweden lernen? Agrarwirtschaft 6, 54 u. 70 (1957)
84. Mittendorf, H.J. Lebendvieh oder Fleischvermarktung aus den marktfernen Gebieten? Fleischwirtschaft 10, 159 (1958)
85. Mittendorf, H.J. Die Schlachtvieh- und Fleischvermarktung in den USA. "Berichte über Landwirtschaft" N.-F. Bd. 37 408 (1959)
86. Mittendorf, H.J. Wie hoch sind die Substanzverluste beim und E.Böckenhoff Versand lebender Schlachtschweine. Agrarwirtschaft 6, 187 (1957)
87. Mücke, R. Gründung und Entwicklung der Genossenschaftlichen Viehverwertung in Deutschland besonders in Württemberg. Stuttgart 1927
88. Müller, H.W. Der Viehhandel in der Bundesrepublik. Diss. Göttingen 1959

89. Müssemeier, F. Grundsätzliches zur Tierseuchenbekämpfung - Allgemeine Veterinärpolizei -, Hamburg und Berlin 1957
90. Muthling, H. Ausgleichsabgabe und Ausgleichszuschlag für frisches Fleisch. Fleischwirtschaft 7, 34 (1955)
91. Niehaus, H. Die Vermarktungswege für Schlachtvieh in der Bundesrepublik Deutschland. Schriftenreihe des Instituts für ländliches Genossenschaftswesen. Diss. Gießen 1965
92. Oral, M. Government Marketing Facilitating Services and Incentives Needed to adopt Modern Marketing Methods. FAO/ECE Technical Conference on Future Trends in Marketing of Livestock and Meat in Europe. Braunschweig 30.9. bis 9.10.1968
93. Ostertag, R.v. Handbuch der Fleischbeschau. Bd. I, 7. u. 8. Aufl., Stuttgart, 1923
94. Ostertag, R.v. Lehrbuch der Schlachtvieh- und Fleisch- und F. Schönberg untersuchung. 2. Aufl., Stuttgart 1955
95. Osthoff, G. Die Schlachthöfe und Viehmärkte der Neuzeit. Leipzig 1881
96. Panek, J. Wandlung im westdeutschen Verkehr mit Vieh und Fleisch, insbesondere nach Inkrafttreten der EWG Marktordnungen. "Berichte über Landwirtschaft", N.F. 42 842 (1964)
97. Plate, R. Grundfragen des deutschen Vieh- und Fleischmarktes. Agrarwirtschaft 2, 265 u. 351 (1953)

98. Plate, R., Nochmal: Preisnotierung für Fleisch.
E. Böckenhoff, Agrarwirtschaft 14, 458 (1965)
O. Strecker und
B. Willers
99. Plate, R. und Landwirtschaftliche Marktkunde.
E. Fischer 2. Neubearb. Aufl. München, Basel, Wien
1964
100. Plate, R., Rationalisierung der Vermarktung von
K. Henksmeier, Schlachtvieh und Fleisch. "Arbeitsgein-
E. Böckenhoff und schaft für Rationalisierung des Landes
K. L. Schweisfurth Nordrhein-Westfalen" H. 52 Dortmund 1962
101. Plate, R., Lebewieh oder Fleischvermarktung aus
H. J. Mittendorf den marktfernen Gebieten?
und E. Böckenhoff Fleischwirtschaft 9, 487 (1957)
102. Rausch, K. Die genossenschaftliche Viehverwertung
in Deutschland.
Diss. Königsberg, 1925
103. Rieck, Die Hygiene in den deutschen Schlacht-
höfen und ihre Entwicklung seit 1860.
Veterinärhistorisches Jahrbuch, Bd. 5,6
Leipzig 1929
104. Ritzinger, F. Handelsklasseneinteilung in Anpassung
an die Qualitätserzeugung.
Tierzüchter 17, 547 (1965)
105. Ritzinger, W. Untersuchungen über den Stand der Er-
zeugung, Vermarktung und Qualitätsbe-
urteilung von Schlachtkälbern und Kalb-
fleisch in einigen Nachbarländern der
Bundesrepublik. In:
Bayerisches Landwirtschaftliches Jahrbuch
38, (1962)

106. Roters, H. Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland und ihre Organisationsformen im Bereich der Hauptviehverwertung für Mitteldeutschland e.G.m.b.H. Diss. Halle (Saale) 1939
107. Rothe, R. Untersuchung über das Vermarktungsergebnis von Schlachtvieh, Eiern und Milch in landwirtschaftlichen Betrieben Hessens. Diss. Gießen 1959
108. Rückner, A. Die Entwicklung der Vieh- und Schlachthöfe. Deutsche Schlachthof-Zeitung N.L. 37, (1937)
109. Rümker, J.v. Zur Geschichte der Handelsklassen für Schlachtvieh in Deutschland. Berichte über Landwirtschaft N.F. 44, 672 (1966)
110. Rust, H.J. Die marktpolitischen Aufgaben der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung in Deutschland, dargestellt unter besonderen Berücksichtigung des Wirkungsbereiches der Zentralgenossenschaft in Hannover. Diss. Marburg 1929
111. Sarican, C. Einige Einflüsse von Fütterung, Schur und Temperatur auf Mastleistung, Schlachtkörperwert sowie physiologische Meßwerte beim deutschen schwarzköpfigen Fleischschaff. Diss. Gießen 1968

112. Schaal, E. Zur Frage: Lebendvieh oder Fleischvermarktung?
Fleischwirtschaft 10, 97 (1958)
113. Schels, Die Fleischbeschau als wirtschaftliche Einrichtung im Zeitalter der Zunft.
Brücke-Verlag, Kirchain N.L. 1928
114. Scheper, J. Über die Entwicklung der Rückenspeckdicke bei Mastschweinen.
Stall-Laterne 2, 13 (1964)
115. Scheper, J. Genetische Einflüsse auf den Schlachtwert beim Schwein.
Mitteilungsblatt der Bundesanstalt für Fleischforschung Kulmbach, 18, 558 (1967)
116. Scheper, J. Beziehungen zwischen Mastleistung und Schlachtwert. Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft. H. 133, 147 1968,
Hiltrup bei Münster (Westf.)
117. Schmidt, W. Handbuch für das Fleischergewerbe.
11. Aufl. Gießen 1968
118. Schmidt, Über die Zusammensetzung des ausgeschlachteten Rinderkörpers unter Berücksichtigung der fünf Schlachtwertklassen des Niederunsrindes.
Hogreve und
Kliesch
Ztschr. f. Tierzucht und Züchtungsbiologie 56, H. 1/2, 1 (1944)
119. Schmitt, G. Die Handels- und Verarbeitungsspannen bei Nahrungsmitteln, in: Berichte über Landwirtschaft, 171. Sonderheft 1959

120. Schmitt, H. Gewichtsverluste bei Schweinen - eine Literaturstudie.
Schlacht- und Viehhof-Zeitung
60, 275 (1960)
121. Schober, F. Die deutsche Viehmarktsbanken, in:
Wirtschafts- und Verwaltungsstudien.
Bd. 78, Leipzig 1927
122. Schön, I. Ein methodischer Beitrag zur Schätzung
der grobgewerblichen Zusammensetzung
von Schlachtkörpern bei Rindern.
I. Mitt. Fleischwirtschaft 15, 307 (1963)
123. Schön, I. Einflußfaktoren auf die Marmorierung
von Rindfleisch. Jahresbericht der
Bundesanstalt für Fleischforschung.
G. 11 (1963)
124. Schön, I. Einfluß des Verfettungsgrades auf die
Geschmackseigenschaften von Rindfleisch
Verbraucherdienst, Ausg. B, XII, 132
125. Schön, I. Ein methodischer Beitrag zur Schätzung
der grobgewerblichen Zusammensetzung von
Schlacht tierkörpern bei Rindern.
II. Mitteilung: Der Einfluß der Fettge-
websverteilung auf die Schätzung oder
Bestimmung des Gesamtfettgewebes.
Fleischwirtschaft 44, 1264 (1964)
126. Schön, I. Die Bedeutung des Knochenanteiles bei
Schlachtwertbestimmung von Rindern.
Jahresbericht der Bundesanstalt für
Fleischforschung G 28 (1964)
127. Schön, I. Die Bedeutung des Alters für den Schlacht-
wert von Rindern. Vortrag anläßlich der
Jahrestagung der Förderungsgesellschaft
der Bundesanstalt für Fleischforschung
am 24. Mai 1965 in Husum.

128. Schön, L. Erfahrungen mit der Einreihung von Schlachttieren in Handelsklassen /Vorschläge für die Fleischklassifizierung. Fleischwirtschaft 9, 397 (1957)
129. Schön, L. Schlachttierbeurteilung - Schlachtkörperbewertung. Arbeiten der DLG. Bd.25 DLG Verlag, Frankfurt/M. 1961
130. Schön, L. Die Einschätzung des Schlachtwertes am lebenden Tier. Fleischwirtschaft 15, 302 (1963)
131. Schön, L. Zum Problem von Handelsklassen in der Endverbraucherstufe. Fleischwirtschaft 15, 791 (1963)
132. Schön, L. Handelsklassen für Fleisch - gegenwärtiger Stand, offene Probleme. In: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleisch. Arbeiten der DLG. 117 DLG Verlag, Frankfurt/M. (1967)
133. Schön, L. Zur Veränderung der Aussagekraft einiger Maßstäbe über quantitative Schlachtmerkmale von Schweinehälften. Symposium über den Einfluß moderner Techniken in der Tiererzeugung auf die Zusammensetzung von Produkten tierischer Herkunft. Dublin/Irland (1967)
134. Schön, L. Untersuchungen über die grobgewebliche Zusammensetzung und die Beschaffenheit der Gewebe beim Schaf als Grundlage zur Entwicklung von Qualitätsstandards. Kulmbach, 1968. (Unveröffentlicht)

135. Schön, L. Zum Stand der Handelsklassen für Kalb- und Rindfleisch.
Mitteilungsblatt der Bundesanstalt für Fleischforschung 15, 491 (1967)
136. Schön, L. Ein Vorschlag zum Handelsklassenschema für Schlachttierkörper von Lämmern, Hammeln und Schafen.
Jahresbericht der Bundesanstalt für Fleischforschung 13 G (1967)
137. Schön, L. Zum Schlachtwert von Schafen.
Mitteilungen der DLG 83, 516 (1968)
138. Schön, L. Handelsklassen für Schweinehälften.
AID Broschüre Nr. 248, Neuauflage 1968
139. Schön, L. und Untersuchungen über die Fleischschweine-
 Scheper, J. zucht in der Bundesrepublik Deutsch-
 land. IV. Mitt.: Beziehungen zwischen
 verschiedenen Maßen am Schlachttier-
 körper und quantitativen Schlachtmerk-
 malen.
Fleischwirtschaft 48, 633 (1968)
140. Schön, L. und Untersuchungen über die Fleisch-
 Scheper, J. schweinezucht in der Bundesrepublik
 Deutschland. V. Mitt.: Beziehungen
 zwischen dem Anteil einzelner Teilstücke
 bzw. der grobgewerblichen Zusammensetzung
 derselben und quantitativen Schlachtmerk-
 malen.
Fleischwirtschaft 48, 814 (1968)
141. Schönberg, F. Erzielung einwandfreien Fleisches und
 haltbarer Fleischwaren, insbesondere
 von Schinken und Dauerwurst.
Fleischwirtschaft 3, 178 (1951)

142. Schönberg, F. Lebend oder Totvermarktung? - Lebend-
viehversand oder Fleischversand? Nein
Lebendvermarktung und Totversand!
Arch. Leb. hyg. 11, 258 (1960)
143. Schrameier, R. Ostpreußischer Schweineabsatz. "Blätter
für landwirtschaftliche Marktforschung"
2, 285 (1931/1932)
144. Schriener, H.-J. Möglichkeiten der Alterserkennung am
Schlacht tierkörper des Rindes.
Diss. Gießen 1966
145. Schröder, N. Vermarktung - lebend oder geschlachtet
Centralgenossenschaft für Viehverwer-
tung e.G.m.b.H., CG - Monatsspiegel
für Vieh und Fleisch, Hannover 1966
Nr. 10
146. Schröder, N. Novelle zum Vieh- und Fleischgesetz,
preisfeststellung und Preisnotierung
für den Fleischhandel.
Allgemeine Fleischer-Zeitung vom 18.1.
1969, Nr. 8, D.1086 B. Ausgabe Süd.
147. Schultz, W. Untersuchungen über die Konkurrenz-
verhältnisse im Einzelhandel mit Fleisch
und Fleischprodukten in der Stadt
Stuttgart.
Diss. Hohenheim 1958
148. Schultz, W. Aktuelles aus der Vieh- und Fleisch-
wirtschaft. Landwirtschaft- Angewandte
Wissenschaft Nr.101. Hilstrup bei Münster
(Westf.) 1960

149. Schultze, W. Zum Erzeugungsziel des deutschen
Fleischschweines.
Agrarwirtschaft 5, 198 (1956)
150. Schwarz, Wirtschaftliche Lage der Schlachthöfe,
Schlachthausgesetz und Kammergericht.
Ausgleichsgebühr. Deutsche Schlacht-
hof-Zeitung 1953, Folge 1 S. 7
151. Schwarz-Heiß, Bau, Einrichtung und Betrieb öffent-
licher Schlacht- und Viehhöfe.
4. Aufl. Berlin 1912
152. Seedorf, A. Die genossenschaftliche Viehverwertung
und ihre Probleme mit besonderer Be-
rücksichtigung der Zentralgenossen-
schaft in Hannover. (Wirtschaftswissen-
schaftliche Gesellschaft zum Studium
Niedersachsens e.V., Veröffentlichungen
Reihe A. H. 22), Oldenburg 1933
153. Sennewald, J. Die Marktverhältnisse für Schweine und
Schweinefleisch in Berlin. (Arbeiten
der Landwirtschaftskammer für die
Provinz Brandenburg und für Berlin,
H. 72), Berlin 1930
154. Seuster, H. Die zweckmäßige Gestaltung der genos-
senschaftlichen Schlachtviehverwertung.
Schriftenreihe des Instituts für länd-
liches Genossenschaftswesen, H. 2
Gießen 1962
155. Sombart, W. Die deutsche Volkswirtschaft im neun-
zehnten Jahrhundert und im Anfang des
20. Jahrhunderts. Eine Einführung in
die Nationalökonomie. 7. Auflage
Berlin 1927

156. Stegen, H. Der Knochenanteil des Rindfleisches.
Fleischwirtschaft 22, 205 (1942)
157. Steigler, Trichinenfunde beim Schwein.
Fleischwirtschaft 48, 630 (1968)
158. Stoll, K.Chr. Lebendvieh oder Fleischvermarktung,
das Problem des Totversandes.
Fleischwirtschaft 9, 705 (1957)
159. Strecker, O. Preisbildung und Preisnotierung für
Fleisch. In: Marktübersicht auf dem Vieh-
und Fleischmarkt. Arbeiten der DLG. Band
117, DLG Verlag, Frankfurt/M 1967
160. Strecker, O., Die Landwirtschaft und ihre Marktpart-
Roller, G. ner. Neue Formen der Zusammenarbeit.
Saft, A. und (Landwirtschaft-Angewandte Wissen-
Schuch, W.H. schaft, H. 118) Hiltrup 1963
161. Strecker, O.und Preisnotierung für Fleisch? Überlegungen
Willers, B. zur Ergänzung der Preisberichterstat-
tung. Agrarwirtschaft 14, 357 (1965)
162. Summa, H. Die Stellung und Aufgaben der Lohn-
schlächter im kommunalen Schlacht- und
Viehhofbetriebe.
Deutsche Schlacht- und Viehhof-Zeitung
52, 71 (1952)
163. Summa, H. Zur vertikalen Integration in der
Fleischwirtschaft. Schlacht- und
Viehhof-Zeitung 62, 52 (1962)
164. Thomsen, H. Rationalisierungsmöglichkeiten in der
Vermarktung von Schweinefleisch.
Diss. Kiel 1964

165. Tolgay, Z. und I. -Muhtasar- Gıda Kontrolü ve Analizleri Tetik klavuzu. Ankara 1964
166. Totzek, E. Die Verwaltungswirtschaftliche Betriebsführung kommunaler Vieh- und Schlachthöfe. Kirchhain N.L. 1942
167. Totzek, E. Sind die kommunalen Schlacht- und Viehhöfe in einer strukturellen Krise? Schlacht- und Viehhof-Zeitung 64, 268 (1964)
168. Uhlig, A. Analyse des westdeutschen Schlachtviehmarktes im Hinblick auf eine Steigerung des Absatzerfolges. Diss. Gießen 1963
169. Versen, H. Öffentliche Viehmärkte, Entstehung, Aufgaben, Bedeutungsschwund. In: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleisch. Arbeiten der DLG, Band 117, DLG Verlag Frankfurt/M. 1967
170. Versen, H. Sowohl Lebend- als auch Totvermarktung. Allgemeine Fleischer-Zeitung vom 13. August 1968
171. Wagemann, H. Das Transportproblem in der Fleischwirtschaft. Fleischwirtschaft 8, 403 (1956)
172. Wagemann, H. Lebendvieh oder Fleischvermarktung aus den marktfernen Gebieten? Fleischwirtschaft 9, 542 (1957)
173. Wagemann, H. Transportverluste bei Schlachttieren Fleischwirtschaft 9, 638 (1957)
174. Wagemann, H. Fütterung von Schlachttieren auf Märkten. Fleischwirtschaft 9, 798 (1957)

175. Wagemann, H. Die Stellung der Kopfschlächter in den öffentlichen Schlachthöfen. Schlacht- und Viehhof-zeitung 64, 110 (1964)
176. Wagemann, H. Fleischagenturen, Fleischgroßhandlungen und Großschlachtereien. Fleischwirtschaft 46, 446 (1964)
177. Wagemann, H. Neuzeitlicher Fleischtransport. Fleischwirtschaft 47, 925 (1967)
178. Wagemann, H. und Keller, H. Lehrbuch der Schlachthofkunde. Berlin und Hamburg, 1958
179. Wagemann, H. und E. Schaal Nochmals zur Frage: Lebendvieh oder Fleischvermarktung? Fleischwirtschaft 10, 330 (1958)
180. Wasmer, O. Im Umbruch: genossenschaftliche Vieh und Fleischvermarktung. Raiffeisen-Rundschau 19, 461 (1967) 11
181. Willers, B. Der Schafffleischmarkt in der Bundesrepublik Deutschland. Bonn, 1968
182. Willers, B. Der Wandel der Absatzwege auf dem Vieh und Fleischmarkt; dargestellt für Nordrhein-Westfalen. In: Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwiss. des Landbaues e.V. Band 2), München, Basel Wien 1965
183. Willers, B. Fleischabsatz im Umbruch. Analyse der Vermarktungsstruktur in dichtbesiedelten Regionen, dargestellt für Nordrhein-Westfalen. Agrarwirtschaft, Sonderheft 21, Hannover 1966

184. Willers, B. Die Schlachtviehpreise in der EWG
Mitteilungen der DLG. 83, 1639 (1968)
185. Willers, B. Der staatliche Einfluß auf die Gestaltung des Schlachtviehs und Fleischabsatzes in der Bundesrepublik Deutschland.
Referat auf der FAO/ECE, Braunschweig-Völkenrode 30.9. - 5.10.1968
186. Winckelmann, H. Zu den Ausgleichsabgaben und Ausgleichszuschlägen bei Schlacht- und Viehhöfen.
Der Städtetag 11, 67 (1958)
187. Wismer-Pedersen, J. Der Einfluß der Fütterung und Behandlung von Schweinen vor der Schlachtung auf die Qualität von gepökeltem Bacon.
Fleischwirtschaft 11, 653 (1959)
188. Wittig, W. Die Ausgleichsabgabe
Fleischwirtschaft 6, 49 (1954)
189. Wittig, W. Der westdeutsche Vieh- und Fleischmarkt im gegenwart und Zukunft.
Fragen der Fleischvermarktung. DLG Herbstagung, Hamburg 1963, Archiv der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Frankfurt 1963, Band 32
190. Wittig, W. Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom 25. April 1951.
(Erläuterungen zur Bundesgesetzgebung)
Bonn 1951
191. Zieprath, H. Die Auswirkungen der Umstellung von Lebendvieh auf den Fleischverkauf beim Schwein unter besonderer Berücksichtigung des wirtschaftlichsten Produktionsverfahrens und der richtigen Mastengewichte. Diss. Bonn 1958

192. --- Bericht über die Konferenz der Delegierten Deutschen Schlachthof-Verwaltungen. Zeitschrift für Fleisch- und Milchhygiene 6, 114 (1896)
193. --- Vierteljahrshefte zur Statistik des deutschen Reichs, 9-20, (1900-1911)
194. --- Fleisckenquete 1912/1913
Verhandlungen der Gesamtkommission und Zusammenstellung der Sachverständigen Gutachten. Verlag von Otto Elsner, Berlin 1913
195. --- Die kommunalen Schlachthöfe in Gefahr. Generalanzeiger für Bonn vom 28.10.1932
196. --- Gefährdung der städtischen Schlacht- und Viehhöfe.
Kölnische Volkszeitung vom 11.11.1932
197. --- Jahrbücher des Deutschen Raiffeisenverbandes (1951-1968)
198. --- Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 5. Band, Göttingen 1956
199. --- Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige 1961, Grundsystematik Nr. 42106, "Vermittlung von lebendem Vieh" (Ferkel, Kleinvieh nicht Geflügel, Läufer, Nutztvieh, Pferde, Schlachtvieh, Schweine, Vieh, Zuchtvieh).
200. --- Centralgenossenschaft für Viehverwertung e.G.m.b.H., CG-Monatsspiegel für Vieh- und Fleisch, Hannover, 1964 Nr. 10

201. --- Erhebungen über Abrechnungsmethoden und Preisfeststellungen in Versandschlachtereien.
Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft. VI/5. -6011.1, Frankfurt/M im September 1966
202. --- Lebensmittelrecht. Bundesgesetze - und Verordnungen über Lebensmittel und Bedarfsgegenstände. 5. Aufl., München und Berlin 1966
203. --- CG.-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch Hannover 1967, Nr. 5 S. 42-43
204. --- Strukturwandel und Rationalisierung in der Vermarktung von Agrarprodukten. Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft. Heft. 129, Hiltrup bei Münster 1967
205. --- Ein Wegfall der Ausgleichsabgabe würde große Nachteile bedeuten. Offizielle Stellungnahme des deutschen Fleischerverbandes.
Allgemeine Fleischer-Zeitung vom 11.9.1968
206. --- Die Ausgleichsabgabe beibehalten.
Allgemeine Fleischer-Zeitung vom 27.11.1968
207. --- BML. Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Rindfleisch, vom 14. Januar 1969

9. Lebenslauf

Am 10. Februar 1940 wurde ich, M. Asim Kabukcu, als Sohn des Kaufmanns A. Cevdet Kabukcu und seiner Ehefrau Rabia, geborene Derici, in Kizilhisar-Denizli/Türkei geboren.

Von 1947 bis 1952 besuchte ich in meinem Heimatort die Grundschule. In der Zeit von 1953 bis 1956 befand ich mich auf der Mittelschule in Acipayam und in den Jahren 1956 bis 1959 auf dem Gymnasium in Denizli.

Hier bestand ich im Oktober 1959 die Reifeprüfung. Von 1959 bis 1965 studierte ich an der Universität Ankara Veterinärmedizin. Im Jahre 1965 bestand ich die Tierärztliche Prüfung.

Von 1965 bis Januar 1966 war ich im staatlichen Auftrage als Kreistierarzt in Denizli/Türkei tätig.

Seit November 1966 bin ich als Doktorand bei Herrn Professor Dr. H. Bartels am Institut für Tierärztliche Nahrungsmittelkunde der Justus-Liebig-Universität Gießen mit der Anfertigung der vorliegenden Arbeit beschäftigt.

Nach Abschluß meiner Arbeit sage ich meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. H. Bartels, Direktor des Instituts für Tierärztliche Nahrungsmittelkunde der Justus-Liebig-Universität Gießen, für die Überlassung des Themas und die Unterstützung bei der Durchführung der Arbeit meinen aufrichtigen Dank. Ich gedenke auch dankbar des leider inzwischen verstorbenen Lehrbeauftragten des Instituts, Herrn Dr. Dr. h.c. H. Wagemann, der mich im Anfangsteil meiner Arbeit betreute. Weiter danke ich allen Institutsangehörigen, die mich während des Aufenthaltes im Institut stets liebenswürdig unterstützt haben. Insbesondere gilt mein Dank Herrn Dr. H.-J. Schriener, der mich bei der weiteren Bearbeitung des Themas tatkräftig unterstützt hat und mir jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung stand.

Mein besonderer Dank gilt auch Herrn Professor Dr. L. Schön, Direktor des Instituts für Fleischerzeugung der Bundesanstalt für Fleischforschung, und Frau Dr. I. Schön, die mich bei der Bearbeitung des Themas im Rahmen der Bundesanstalt außerordentlich wertvoll und intensiv gefördert haben. Mein Dank gilt auch den Mitarbeitern der Bundesanstalt, Herrn Diplom-Landwirt H. Eichinger und Herrn Th. Kranz.

Ganz besonders danke ich dem Türkischen Kultusministerium in Ankara, durch dessen großzügige Unterstützung und Förderung die vorgelegte Arbeit überhaupt ermöglicht wurde.

